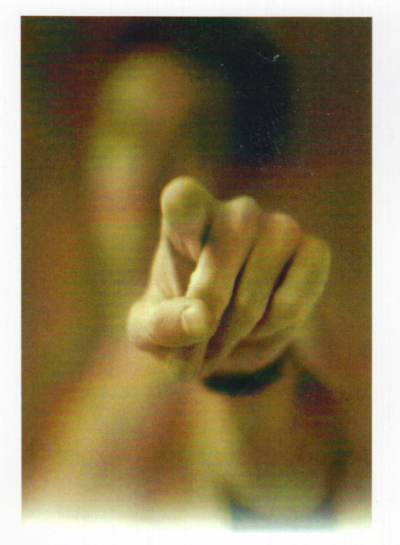
مؤسسة أحمد للمطبوعات A.E.
الدار العربية للعلوم
Arab Scientific Publishers

6

تعلّم كيف تنجح

أنت أيضاً يمكنك أن تنجح



سلسلة كتب في تكوين الشخصية من تأليف :

هـادي المدرسي



هادي المدرسي

انت أيضاً يمكنك أن تنجح

تعلّم كيف تنجح

6

هادي المدرّسي

أنت أيضاً يمكنك أن تنجح



A.E.
مؤسسة أحمد للمطبوعات

تعلّم كيف تنجح

أنت أيضاً يمكنك أن تنجح

تأليف

هادي المدرّسي

الطبعة

الثالثة : 2007

عدد الصفحات: 160

القياس: 14.5 × 21.5

الناشران

مُؤسَسَةُ أَحْمَدَ لِلمَطْبُوعَاتِ

بيروت الشياح - روضة الشهيدين

الدار العربية للعلوم

عين التينة، شارع ساقية الجنزير، بناية الريم

هاتف: 786233 ـ 860138 ـ 785108 ـ 785107 (1-961)

فاكس: 786230 (1-961) ـ ص.ب: 5574 ـ 13 بيروت ـ لبنان

البريد الالكتروني: asp@asp.com.lb

الموقع على شبكة الإنترنت: http://www.asp.com.lb

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

ٱلْحَمْدُ لِلَّهِ رَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ

ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

مَٰلِكِ يَوْمِ ٱلدِّينِ

إِيَّاكَ نَعْبُدُ وَإِيَّاكَ نَسْتَعِينُ

ٱهْدِنَا ٱلصِّرَٰطَ ٱلْمُسْتَقِيمَ

صِرَٰطَ ٱلَّذِينَ أَنْعَمْتَ عَلَيْهِمْ

غَيْرِ ٱلْمَغْضُوبِ عَلَيْهِمْ وَلَا ٱلضَّآلِّينَ

لماذا يجب أن تنجح؟

- إنما وُلد الناس لكي ينجحوا.. لا لكي يفشلوا.

- بمقدار ما إنّ طلب الفشل حرامٌ، فإن طلب النجاح واجب.

- طاقة النجاح متوفرة في الجميع.
  فالبعض يستثمرها فينجح. والبعض الآخر يهملها فيفشل.

- النجاح مهارة، وليس موهبة. وهو مثل فن القيادة يستطيع كل من رغب فيه أن يتعلمه.

ـ 1 ـ

هل نحن مطالبون بإحراز النجاح؟

وهل السعي إليه واجب؟ أم يجوز لنا أن نفشل زهداً في النجاح أو رغبة عن تحمل صعوباته، أو لأي سبب آخر؟

في الحقيقة: ليس النجاح ضرورة لنا كأفراد فحسب، بل إنه ضرورة للحياة باعتباره طريقاً إلى عمارة الأرض، وبناء الحضارة واستمرار الجنس البشري كذلك.

ونحن حتماً مطالبون به، لأن الفشل حرام بدليل قوله تعالى: **﴿ولا تنازعوا فتفشلوا وتذهب ريحكم﴾**[1].

فإذا كان ما يسبب الفشل حراماً، فكيف بالفشل نفسه؟

أمّا الزهد في النجاح فهو غير وارد، لأن «الدنيا مزرعة الآخرة»[2] **﴿ومن كان في هذه أعمى فهو في الآخرة أعمى وأضل سبيلاً﴾**[3].

إن اللّه تعالى عاتب بعض المسلمين حينما عصوا كلام رسوله، ففشلوا، لولا أن تداركتهم رحمه اللّه تعالى، فقال: **﴿ولقد صدقكم اللّه وعده، إذ**

---

(1) سورة الأنفال: 46.

(2) بحار الأنوار.

(3) سورة الإسراء: 72.

تحسُّونهم بإذنه، حتى إذا فشلتم، وتنازعتم في الأمر، وعصيتم من بعد ما أراكم ما تحبون، منكم من يريد الدنيا ومنكم من يريد الآخرة، ثم صرفكم عنهم ليبتليكم ولقد عفا عنكم والله ذو فضل على المؤمنين﴾[1].

ولقد كتب الله النصر، والنجاح، والغلبة لنفسه وللمؤمنين، فقال: **﴿كتب الله لأغلبن أنا ورسلي﴾**[2] وقال: **﴿ولقد كتبنا في الزبور من بعد الذكر أن الأرض يرثها عبادي الصالحون﴾**[3] وقال: **﴿ونريد أن نمن على الذين استضعفوا في الأرض ونجعلهم أئمة ونجعلهم الوارثين﴾**[4] وقال: **﴿وإن جندنا لهم الغالبون﴾**[5].

كما وعد المؤمنين بالنجاح، إذا التزموا بمنهاجه، واتبعوا سننه فقال سبحانه: **﴿ولينصرن الله من ينصره﴾**[6] وقال: **﴿إن تنصروا الله ينصركم ويثبت أقدامكم﴾**[7] وقال: **﴿إن ينصركم الله فلا غالب لكم﴾**[8].

وهل النصر إلاّ النجاح؟

وهل الهزيمة إلاّ الفشل؟

يقول الإمام علي (ع): «لا تكن عند النعماء بطراً، ولا عند البأساء فشلاً»[9].

وجاء في الدعاء: الاستعاذة من الفشل، وكأنه موبقة من الموبقات.

---

(1) سورة آل عمران: 152.
(2) سورة المجادلة: 21.
(3) سورة الأنبياء: 105.
(4) سورة القصص: 5.
(5) سورة الصافات: 173.
(6) سورة الحج: 40.
(7) سورة محمد: 7.
(8) سورة آل عمران: 160.
(9) نهج البلاغة، باب الكبت 33.

يقول النص: «اللّهُمّ إني أعوذ بك من الفشل»[1].

وفي قول آخر: «اللّهُمّ اجعل أول يومي هذا صلاحاً، وأوسطه فلاحاً، وآخره نجاحاً، وأعوذ بك من يوم أوله فزع، وأوسطه جزع، وآخره وجع»[2].

وفي ثالث: «اللّهُمّ اجعلني من جندك، فإن جندك هم الغالبون، واجعلني من حزبك، فإن حزبك هم المفلحون، واجعلني من أوليائك فإن أولياءك لا خوف عليهم ولا هم يحزنون، اللّهُمّ أصلح لي ديني فإنه عصمة أمري، وأصلح لي آخرتي فإنها دار مقري، وإليها من مجاورة اللئام مفرّي، واجعل الحياة زيادة لي في كل خير، والوفاة راحة لي من كل شر»[3].

فالمطلوب أن تكون الحياة زيادة في كل خير، بعيداً عن الفزع، والجزع والوجع، وأن تكون أيامنا كلّها صلاحاً وفلاحاً ونجاحاً..

وبناءً على ذلك فليس من المستغرب أن يكون أولياء اللّه تعالى وهم أزهد الناس في الدنيا، أحرصهم على الفلاح والنجاح، سواء في أدائهم للرسالة، أم في مواجهتهم لأهل الباطل، أم في هدايتهم للناس أم في كسبهم لرضا اللّه تعالى..

هذا هو علي بن أبي طالب (ع) الذي ينقل ابن عباس عن زهده فيقول: «دخلت على أمير المؤمنين (ع) بذي قار وهو يخصف نعله، فقال لي: ما قيمة هذه النعل؟ فقلت: لا قيمة لها، فقال: «واللّه لهي أحبّ إليّ من إمرتكم، إلاّ أن أقيم حقاً أو أدحض باطلاً»»[4].

فهو زاهد في الدنيا، ولكنه يريد النجاح للحق، والدحض للباطل ولهذا فقد قال: «أما واللّه إن كنت لفي ساقتها حتى تولت بحذافيرها، ما عجزت

(1) مفاتيح الجنان ـ دعاء أبي حمزة الثمالي.
(2) مفاتيح الجنان ـ دعاء يوم الاثنين.
(3) مفاتيح الجنان ـ دعاء يوم الثلاثاء.
(4) نهج البلاغة، باب الخطب 33.

ولا جبنتُ، وإن مسيري هذا لمثلها، فلأنقبن الباطل حتى يخرج الحق من جنبه»[1] ويقول «فقمت بالأمر حين فشلوا، وتطلعت حين تقبعوا، ونطقت حين تعتعوا، ومضيت بنور اللّه حين وقفوا، وكنت أخفضهم صوتاً، وأعلاهم فوتاً فطرتُ بعناتها، واستبدتُ برهانها، كالجبل لا تحركه القواصف، ولا تزيله العواصف، الذليل عندي عزيز حتى آخذ الحق له، والقوي عندي ضعيف حتى آخذ الحق منه»[2].

ونحن نقرأ في الدعاء «وأسألك، يا ربّاه، نجاح العمل قبل انقطاع الأجل»[3].

وفي آخر: «أتوجه إلى اللّه في نجاح طلبتي، وقضاء حوائجي، وتيسير أموري»[4].

والنجاح ليس مطلوباً للنفس فحسب، بل لا بدّ من طلبه للآخرين أيضاً. فالجهد الذي يبذله المرء لإنجاح الناس مشكور لدى الباري عزّ وجلّ.

يقول الحديث الشريف: «من أغاث أخاه المؤمن اللهفان اللهثان عند جهده، فنفّس كربته، وأعانه على نجاح حاجته أوجب اللّه ـ عزّ وجلّ ـ له بذلك اثنتين وسبعين رحمة من اللّه، يعجل له منها واحدة يصلح بها أمر معيشته، ويدخر له إحدى وسبعين رحمة لأفزاع يوم القيامة وأهواله»[5].

ولقد نهانا الدين عن كثرة الكلام، لأنه يؤدي إلى الفشل، إذ قد يتخذه البعض بديلاً عنه. يقول الحديث الشريف: «إياكم وكثرة الكلام فإنه فشل»[6].

(1) نهج البلاغة، باب الخطب 33.
(2) المصدر نفسه، باب الخطب 37.
(3) البحار، ج97، ص 253.
(4) البحار، ج98، ص 319.
(5) البحار، ج74، ص 319.
(6) البحار، ج32، ص 181.

ولقد اعتبر اللّه ـ تعالى ـ العبد الذي لا يقدر على إحراز شيء، والعاجز عن تحقيق أي تقدم، اعتبره في منزلة متدنية عن العبد المقتدر، فقال ـ عزّ من قائل ـ:

﴿ضرب اللّه مثلاً عبداً، مملوكاً لا يقدر على شيء، ومن رزقناه منا رزقاً حسناً، فهو ينفق منه سراً وجهراً، هل يستوون؟ الحمد للّه، بل أكثرهم لا يعلمون﴾.

﴿وضرب اللّه مثلاً رجلين أحدهما أبكم لا يقدر على شيء، وهو كَلٌ على مولاه، أينما يوجهه لا يأتِ بخير، هل يستوي هو ومن يأمر بالعدل وهو على صراط مستقيم﴾[1].

وهكذا فإنّ النجاح مطلوب من الناحية الدينية.

والناجح محبوب من الناحية الاجتماعية.

بينما الفشل مكروه عند اللّه.

والفاشل منبوذ عند الناس.

ـ 2 ـ

ماذا عن النجاح المادي في مجال الثروة والمال؟

وماذا عن تحقيقه في حقول الصناعة والتجارة وغيرها؟.

هل التنمية الاقتصادية ضرورية؟ وهل استثمار المال، والاستزادة منه مطلوبان؟

والجواب:

إن اللّه تعالى لم يخلق الإنسان ملكاً لا يأكل الطعام ولا يشرب الماء ولا يحتاج إلى مسكن، بل خلقه من لحم ودم وجعل حاجاته مادية، ومعائشه مادية، ولذلك كان لا بدّ من التنمية المادية واستثمار أمواله، والاستزادة فيها،

---

(1) سورة النحل: 75 ـ 76.

كما لا بدّ من فلاحة الأرض وبناء المساكن.

يقول ربنا: **﴿ولقد مكناكم في الأرض وجعلنا لكم فيها معايش﴾**[1].

وكيف يكون التمكين، من دون أن تكون هنالك تنمية؟

وكيف تكون لنا فيها معايش، إن لم يكن هنالك نجاح في إدارة ما يدرّ علينا المعاش؟

لقد وضع الله تعالى الأرض للأنام، وفرض عليها نظاماً كونياً لخدمتهم، ابتداء من طبيعة الأرض التي تنمي ما يلقى فيها من بذور وتحولها إلى أشجار وثمار، وانتهاء بنظام الأمطار التي تحملها السحب إلى هنا وهناك، ومروراً بما في الجو من طيور، وما في البحر من أسماك، وما في البرّ من أنعام.

ثم فرض معادلة دقيقة على الحياة تقوم على أساس الاستثمار أو الخسارة، فإذا لم تنمَ تكون قد أهملت، وإذا لم تبنَ تكون قد هدمت».

إننا أجساد مادية، وأرواح مادّية، وحاجاتنا مادية، وربنا خلقنا في كون مادي، وأنعم علينا نعماً مادية وهو **﴿الذي خلق السمٰوات والأرض وأنزل من السماء ماء فأخرج به من الثمرات رزقاً لكم، وسخّر لكم الفلك لتجري في البحر بأمره، وسخّر لكم الأنهار وسخّر لكم الشمس والقمر دائبين، وسخّر لكم الليل والنهار وآتاكم من كل ما سألتموه، وإن تعدّوا نعمة اللّه لا تحصوها﴾**[2].

فما دام أن اللّه خلق لنا هذه الحياة، وسخّر لنا ما فيها فلا بدّ من تنميتها واستثمارها والتمتع بها.

يقول ربنا: **﴿هُوَ الَّذِي خَلَقَ لَكُمُ ما في الأرضِ جميعاً﴾**[3].

ويقول: **﴿إِنَّا صَبَبْنَا الماءَ صَبّاً * ثُمَّ شَقَقْنَا الأرضَ شَقّاً * فَأَنْبَتْنَا فِيها**

---

(1) سورة الأعراف: 10.

(2) سورة إبراهيم: 32 ـ 34.

(3) سورة البقرة: 29.

حَبّاً * وَعِنَباً وَقَضْبا * وزيتوناً ونَخلاً * وحدائقَ غُلْباً * وفاكِهَةً وَأَبّاً * متاعاً لَكُم ولِأَنعامِكُم﴾[1].

ويقول: ﴿وَنزَّلْنا من السَّماءِ ماءً مبارَكاً، فَأَنْبَتْنا به جنّاتٍ وحبَّ الحَصيد * والنَّخلَ باسقاتٍ لها طَلعٌ نَضيد * رزقاً للعِباد..﴾[2].

ويقول: ﴿والأرضَ مَدَدْناها وأَلْقَينا فيها رواسيَ، وأَنبَتْنا فيها من كلِّ شيءٍ موزون * وَجَعَلْنا لَكُم فيها معايشَ ومَن لَستُم لَهُ بِرازِقين﴾[3].

ويقول: ﴿وَالأنعامَ خَلَقَها لَكُم فيها دِفءٌ ومنافعُ، ومنها تأْكُلون﴾[4].

ويقول: ﴿هُو الَّذي أَنزَلَ من السَّماءِ ماءً، لَكُم مِنه شَرابٌ، ومنه شجرٌ فيه تُسيمُون﴾[5].

ويقول: ﴿فَأَنشَأْنا لَكُم به جنّاتٍ من نخيلٍ وَأعنابٍ، لَكُم فِيها فَواكِهُ كثيرةٌ، ومنها تأْكُلُون﴾[6].

ويقول: ﴿وَإنَّ لَكُم في الأَنعامِ لَعِبْرَةً، نُسقيكُم ممّا في بُطونِها، ولَكُم فيها منافعُ كثيرةٌ..﴾[7].

ويقول: ﴿متاعاً لَكُم ولأَنعامِكُم﴾[8]

ويقول: ﴿وهُوَ الَّذي سَخَّر البحَر لِتَأْكُلُوا منه لَحماً طَرِيّاً، وتَستَخرِجُوا مِنه حِلْيَةً تَلبَسُونَها..﴾[9].

---

(1) سورة عبس: 25 ـ 32.
(2) سورة ق: 9 ـ 11.
(3) سورة الحجر: 19 ـ 20.
(4) سورة النحل: 5.
(5) سورة النحل: 10.
(6) سورة المؤمنون: 19.
(7) سورة المؤمنون: 21.
(8) سورة النازعات: 33.
(9) سورة النحل: 14.

ولأنّ اللّه خلق الأرض للإنسان، ورزقه من الأنعام والثمرات كان لا بدّ من تنمية ذلك، والطلب إلى اللّه أن يوفقه للنجاح في الحصول على الرزق الحلال، والمال الحلال، فقد كان من دعاء أهل البيت (ع) قولهم: «اللّهُمّ! إنّي أَسْأَلُك من فضلك الواسع، الفاضل، المُفَضّل، رزقاً واسعاً حلالاً طيّباً، بلاغاً للآخرةِ والدّنيا..»[1].

ولذلك فإن «استثمار المال تمام المروءة»[2].

وجاء في الحديث: «إن الدنانير والدراهم خواتيم اللّه في أرضه جعلها اللّه مصحة لخلقه، وبها تستقيم شؤونهم ومطالبهم»[3].

وكان من دعاء رسول اللّه (ص) قوله: «اللّهُمّ بارك لنا في الخبز، ولا تفرق بيننا وبينه، فلولا الخبز ما صمنا ولا صلّينا، ولا أدّينا فرائض ربّنا عزّ وجلّ»[4].

إن من النجاح أن تعيش في هذه الحياة، كأفضل ما يكون مادياً، وأن تكون لك أعمال صالحة يغفر اللّه لك بها يوم القيامة..

يقول الإمام علي (ع) عن المتقين: «واعْلَمُوا ـ يا عبادَ اللّه ـ أَنَّ المتّقين حازُوا عاجلَ الخيرِ وآجله، شارَكوا أهلَ الدّنيا في دنياهم، ولم يُشارِكْهم أهلُ الدّنيا في آخرتِهم؛ أَباحَهُمُ اللّه في الدّنيا ما كَفاهم به وأغناهم، قال اللّهُ عزّ وجلّ: ﴿**قُلْ: مَن حَرّمَ زِينةَ اللّهِ الّتي أَخرجَ لِعبادِه والطّيّباتِ من الرّزق، قُل: هِي للّذين آمنوا في الحياةِ الدّنيا خالصةً يومَ القِيامة..**﴾، سَكَنُوا الدّنيا بأفضلِ ما سُكِنَت، وأكلُوها بِأفضلِ ما أُكِلَت، فحظوا من الدنيا بما حظي به المترفون، وأخذوا منها ما أخذه الجبابرة المتكبرون، ثم انقلبوا عنها بالزاد المبلغ والمتجر الرابح»[5].

---

(1) المستدرك، ج2، ص 421.
(2) تحف العقول، ص 287.
(3) الأمالي، ج2، ص 133.
(4) الكافي، ج2، ص 287.
(5) نهج البلاغة ـ باب الكتب 27.

ولأن التنمية ضرورية، فقد قال الإمام علي (ع): «من وجد ماء وتراباً ثم افتقر، فأبعده الله»[1].

لأن الله تعالى أعطاه ما ينمي به، وقد قصّر في ذلك. فالأرض والماء مواد أوّلية أعطيت للإنسان وكلّف باستثمارها، فقد «خلق للإنسان الشجر، مكُلّف غرسها وسقيها والقيام عليها»[2] ولهذا جاء في الحديث الشريف «الكيمياء الأكبر: الزراعة»[3].

وكما في التراب كذلك في معادن الأرض، فهي خلقت للتنمية، والاستثمار. يقول الحديث الشريف: «فَكِّر يا مُفضّل! في هذه المعادنِ وما يَخرُجُ منها من الجواهرِ المختلفة، مثلَ الجَصِّ، والكِلْس، والجِبْس، والزّانيخ، والمِرتَك، والقُونيا، والزّيبق، والنُّحاس، والرّصاص، والفضّة، والذّهَب، والزّبَرجَد، والياقوت، والزُمُرُد، وضروبِ الحجارة، وكذلك ما يَخرُجُ منها من القارِ، والموميا، والكبريتِ، والنّفط، وغيرِ ذلك مِمّا يَستَعْمِلُهُ النّاسُ في مَآرِبهم. فهل يخفىٰ على ذي عقلٍ أنّ هذه كلّها ذخائرُ ذُخِرَت للإنسانِ في هذه الأرضِ لِيَستَخرِجَها فَيَستَعمِلَها عندَ الحاجةِ إليها..»[4].

ولقد نُهينا من أن ندمّر ما صنعناه، أو نهدم ما بنيناه، وضرب الله تعالى لنا مثالاً في ذلك، قائلاً: **﴿ولا تكونوا كالتي نقضت غزلها من بعد قوة أنكاثاً، تتخذون أيمانكم دخلاً بينكم، أن تكون أمة هي أربى من أمة، إنما يبلوكم الله به، وليُبيننّ لكم يوم القيامة ما كنتم فيه تختلفون﴾**[5].

---

(1) الوسائل، ج12، ص 24.
(2) البحار، ج13، ص 83.
(3) الوسائل، ج13، ص 194.
(4) البحار، ج3، ص 18.
(5) سورة النحل: 62.

- 3 -

ثم إن النجاح هو الهدف الطبيعي لكل الناس في كل مراحل الحياة، وبالإضافة إلى ذلك فإنه حق من حقوقهم، وواجب من واجباتهم أيضاً.

فالطفل الذي يذهب إلى المدرسة، إنما يفعل ذلك لأجل النجاح في نهاية العام، وهذا غايته، ولذلك فإذا فشل فإنه يبكي ويتألم ويصاب بالإحباط..

والعامل الذي يذهب كل صباح إلى عمله، إنما يستهدف إنجاز ما هو مكلف به بنجاح، ويعتبر ذلك واجباً من واجباته..

وكذلك الأمر بالنسبة إلى التاجر، والعالم، والمهندس، والطبيب ورجال السياسة، والرياضيين، وكل أصحاب الحرف والمعارف..

وبمقدار ما يمتلك الإنسان من الرغبة في النجاح، فإن اللّه تعالى زوده بطاقات لتحقيقه. فالطاقة الكامنة في كل واحد منّا تساوي قدرته على النجاح، ولا تقل عن ذلك في أيّ شخص. إنما كيفية استغلال هذه الطاقة، ومدى التحكم فيها هو الذي يجعل النجاح ممكناً، أو متعسراً..

فلو أنك بذلت مقدار الطاقة اللازمة للنجاح، في أي مجال فإنك ستنجح من غير شك، أمّا لو عطّلت طاقاتك فإن أحلام النجاح لن توصلك إلى مكان..

وكذلك لو بذلت طاقتك في غير أهدافك، فإنك ستكون كراعي غنم غيره، أو كباني بيت سواه..

إنك فعلاً طاقة عظيمة، ولك القدرة على التفوق شأنك شأن كل المتفوقين في التاريخ. وكل ما تحتاج إليه هو أن تسعى لتحقيق ذاتك، وتفجر طاقاتك، والاستجابة إلى تلك الرغبات الكامنة فيك إلى النجاح.

إن طاقات الإنسان الكامنة لا تبرز فقط من خلال المهارات التي يعرفها فحسب، وإنما من خلال فتح الأبواب أمام القدرات الكامنة التي لا بدّ من تفجيرها، واستغلالها.

ويصدق ذلك في القدرات الجسدية والروحية معاً. .

ألا نرى كيف أن الخبراء في العام 1953 كانوا يعتقدون أن قطع مسافة ألف وستمائة متر ركضاً في أربع دقائق أمر مستحيل حسب قدرات الجسم. إلاّ أن كثيرين استطاعوا تجاوز هذا الرقم بعد أقل من عام، وظل العدّاؤون يتجاوزون الذين سبقوهم في سرعة قطع المسافة ذاتها. .

وكما في هذا، كذلك في كل مجالات الحياة.

وكما في أمر الجسد، كذلك في أمر الروح.

وصدق الإمام علي (ع) الذي قال: «ما ضعف بدن عما قويت عليه النيّة».

إن النجاح يبدأ أولاً في تحقيق السيطرة على الذات، فأنت رأسمال نفسك، فإذا نجحت في استثمار ما في أعماقك فأنت ناجح في الحياة لا محالة.

يقول الله تعالى: **﴿إن الله لا يغيّر ما بقوم حتى يغيّروا ما بأنفسهم﴾**(1).

ويقول: **﴿ونفس وما سواها فألهمها فجورها وتقواها قد أفلح من زكّاها، وقد خاب من دساها﴾**(2).

ويقول: **﴿قد أفلح من تزكى﴾**(3).

وفي الحديث «يا بن آدم. . نفسك، نفسك، إن نجت، نجوت. وإن هلكت، هلكت».

فأنت قادر على أن تسود العالم، إن استطعت أن تسود نفسك، وذلك أمر لا بدّ من أن تقوم به، وإذا فعلت فليس من حق أحد أن يعترض سبيلك، لأن من حق الذي يسيطر على نفسه أن يقود أهل العالم.

---

(1) سورة الرعد: 11.
(2) سورة الشمس: 7 ـ 10.
(3) سورة الأعلى: 14.

اصنع حظك... بيديك

- يرى الناجحون أن حظّهم هو بسبب نجاحهم.
أما الفاشلون فيرون أن فشلهم هو بسبب حظّهم.

- الحظ متحرك دائماً، فإذا تحرّكت صحبك. أما إذا جلست فإنه يتركك ويمشي عنك.

- من كلّ مائة أحرزوا نجاحات كبرى في الحياة، فإن 99,9٪ منهم لم يرثوها حتماً من أحد قبلهم.

- ليس من الخطأ أن تنتظر الحظ..
إنما الخطأ أن تربط به مصيرك.

كان أحد تجار السجاد جالساً في دكانه، في سوق رئيسي من أسواق أصفهان، عندما شاهد رجلاً يزرع الأرض جيئةً وذهاباً، وعيناه على الأرض، وكأنه يبحث عن حاجة ضيعها، ولما تكرر له مشهد الرجل في اليومين التاليين، دعاه التاجر قائلاً:

- «أرى كأنك تبحث عن حاجة ضيعتها هنا؟»

فقال الرجل: «نعم. . فأنا قد ضيّعت حظي في بلدكم. .»!

ومن الجواب تبيّن أنه ليس من أهل أصفهان، فقال له التاجر:

- «كيف يمكن للمرء أن يضيّع حظّه هنا»؟

فأجاب الرجل: «يا هذا، أنا رجل من أهل مدينة «يزد»، وقد ضاقت بي الدّنيا هناك وكنت سمعت الكثير عن أصفهان، حتى قِيل لي، إن الأموال مرمية على الأرض في أسواقها، فشددت رحالي وصفّيت أموري كلها، وجئت إلى بلدكم، لكنني كلما بحثت عن «الأموال المرمية على الأرض» لم أجد منها شيئاً، وهكذا ضيعت حظّي عندكم. .».

فقال له التاجر: «ما قِيل لك عن بلدنا صحيح، والأموال بالفعل مرمية على الأرض هنا، ولكنك لا تعرف كيف تلتقطها. فلكل شيء مدخله، وأنا أعلّمك ذلك، بشرط أن تنفّذ تعليماتي بصبر وأناة. . فهل أنت مستعد لذلك»؟

قال الرجل وكأنّه غير مصدق: «لا بأس. . ولنبدأ من الآن. .».

فقال التاجر: «اعتبر نفسك عاملاً لديّ من غير أجر، والذي عليك الآن هو، أن تمشي في الطرق المحيطة بنا، وتلتقط كل ما يرميه الناس من قطع القماش، أو قطع الخشب، أو الحديد وما يمكن أن ينفع، مهما كان تافهاً، وتأتيني به».

فقال الرجل: «وماذا بعد»؟

قال التاجر: «لكل حادثة حديث..».

فقام الرجل بما طلبه منه، وعند المساء كان قد جمع مقداراً لا بأس به من تلك الحاجات، فقال له التاجر: «غداً تذهب بقطع القماش إلى «الندافين»، وبقطع الأخشاب إلى «النجارين» وبقطع الحديد إلى «الحدادين».. وتبيعها لهم بأي ثمن مهما كان زهيداً، وتأتيني بالمال».

وهكذا كان.. ثم استمر في عمله ذلك لفترة طويلة من الزمن حتى اجتمع لدى تاجر السجّاد من المال ما يكفي لشراء بضائع رخيصة لإعادة بيعها، وذلك بدلاً من جمع تلك النفايات من الطريق.

فقال للرجل: «خذ هذه الأموال، واشتر بها بعض الشموع، وقِف عند مدخل هذا الشارع واعرضها بيديك على المارة، وإذا بعتها فأتني بثمنها..».

وفعل الرجل ذلك لعدة أيام، فزاد رأسماله قليلاً. ثم طلب منه أن يستأجر محلاً صغيراً يبيع فيه الحاجات البسيطة، على أن لا يصرف أي شيء من المال الذي يحصل عليه إلاّ بمقدار قوت يومه وإيجار مسكنه..

وبعد مرور سنة كاملة كان الرجل قد فتح محلاً أكبر وأخذ يبيع فيه بضائع مختلفة..

ثم تطوّر عمله، فاشترك مع تاجر السجاد في بعض الصفقات.

ولما زادت أمواله فتحا محلاً كبيراً لبيع السجاد، وزادت أرباحه حتى استطاع أن يشتري حصة صاحبه ويصبح تاجراً مثله..

وذات يوم قال له التاجر الأول: «كيف هي أوضاعك هذه الأيام»؟

قال الرجل: «إنها جيدة ولِلّه الحمد».

فقال التاجر: «وكيف تجد فرص العمل في أصفهان»؟

قال الرجل: «إنها كأفضل ما يمكن».

قال التاجر: «ألا ترى معي أن الأموال مرمية على الأرض في طرقات أصفهان كما قِيل لك في بلدك؟ ولكنها بحاجة إلى من يعرف كيف يلتقطها»؟

قال: «هو كذلك».

قال: «وهل وجدت حظك في بلدنا»؟

قال: «هو كذلك».

*

ليس النجاح قضاء مبرماً للبعض، كما ليس الفشل أمراً محتوماً لآخرين، بحيث يكون الناجح ممن يحرزه وإن لم يبذل جهداً، بينما الفاشل يبقى محروماً منه مهما حاول وبذل من جهود.

بل النجاح أمر متوفر للجميع، تماماً كما أن الطعام، والشراب، والراحة، والملبس، والمسكن متوفر للجميع، وإن بنسب متفاوتة..

فأنت حينما لا تجد طعاماً فلا يعني أنه أصبح مستحيلاً لك الحصول عليه.. فمع قليل من السعي سوف تستطيع أن تشبع بطنك.

إن اللّه تعالى عندما خلق كل واحد منا بإرادة خاصة منه هيأ له دوراً في الحياة عليه أن يؤديه، فإن لم يفعل هو فإن الآخرين لن يؤدوا عنه دوره.

ولو جاز لنا تشبيه الأدوار المهيأة لكل فرد بالسلالم، لقلنا إن لكل شخص سلّمه الخاص به، فإذا لم يركبه فهو يبقى فارغاً إلى النهاية..

وهذه السلالم ممتدة من تحت قدميك، إلى ما لا نهاية له من الرقي والتقدم.

ولو قدّر لنا أن نرى الأدوار، ومقدار ما يؤديه كل فرد في حياته، لرأينا أن البعض قد ركب السلم إلى نهايته والبعض الآخر توقف في الوسط،

وكثيرون بقوا في أسفل السلم.

المهم أنه لا يوجد أحد لا يمتلك سلّم النجاح أمامه..

غير أنّ سلّم الحياة ليس من النوع المتحرك آلياً، بحيث يكون مجرد الوقوف على درج من درجاته كافياً لحمله إلى فوق.

بل لا بد من بذل الجهد، وتحريك الرجلين، واليدين.. والعقل أيضاً.

وهكذا فإن أبواب النجاح ليست موصدة أمام أحد، فالنجاح في أحيان كثيرة أقرب إلينا مما نظن، وأسهل مما نعتقد، وهو على كل حال في متناول يد الجميع، إنما بشرط السعي والعمل والجد والاجتهاد..

لكن النجاح ليس ضربة حظ، بل يمكن القول إنه إذا كان من النادر أن يصبح المرء مليونيراً بالصدفة ـ كأن يموت أحد أقربائه الأغنياء فيرث منه ـ فإنه من المستحيل أن يصبح ناجحاً بالصدفة. فالنجاح لا يورث. ولذلك فإنه ليس ضربة حظ، بل له قواعده الثابتة، وقوانينه الطبيعية. والإنسان في كل الظروف، وجميع الحالات مهيأ لكي يكون ناجحاً في قضاياه بشرط أن يتبع قوانين النجاح وأصوله.

ومن الثابت أن كل الناجحين إنما يصلون إلى القمة باتباع تلك القوانين، كما أن الذين يتعلمون فن السياقة إنما يتبعون قوانينها، ولا يتم لهم ذلك كضربة حظ.

فكما لا يولد أحد وهو سائق بطبعه، فإنه لا يولد أحد وهو ناجح بطبعه..

إن النجاح صناعة يدوية، فالناجح يصنع نجاحه بيديه.. وكذلك الأمر بالنسبة إلى الفاشل.

ومن هنا فإنه في الوقت الذي لا يربط فيه الناجحون نجاحهم بالحظ الحسن، فإن الفاشلين ينسبون فشلهم إلى الحظّ السيئ، أو الظروف المعاكسة، أو مؤامرات الآخرين..

فالفرق بين الناجح والفاشل ليس في أن الناجح يجد نفسه في النور،

والفاشل يجد نفسه في الظلام، فكلاهما قد يجد نفسه في غرفة مظلمة. لكن الناجح بدل أن يلعن الظلام يشعل شمعة، بينما الفاشل يكتفي بالجلوس في زاوية الغرفة ويلعن الظلام.

إن النجاح مغامرة عمل، يحصل صاحبها في النهاية على شهادة النجاح، تماماً كما يحصل المتسابق في السباحة على شهادة التفوق بعد أن يكون قد اجتاز العقبات الواحدة تلو الأخرى..

ولهذا فقد وجدنا أن الناجحين يبدأون من الصفر، وليس بينهم من هو ناجح بالوراثة، وغيره بالجهد والعمل والإقدام والمبادرة.. ولذلك فصفات الناجحين هي مشتركة بالضرورة..

صحيح أن هنالك أشخاصاً يولدون في ظروف خاصة من حيث المستوى الاقتصادي أو الثقافي أو الاجتماعي، مما يوفر لهم فرصاً جيدة للنجاح إلاّ أن ذلك لا يعني أن النجاح يصبح واجباً لهم، وحراماً على غيرهم..

فكم من أشخاص فشلوا بالرغم من الظروف المؤاتية؟

وكم من أشخاص نجحوا بالرغم من الظروف المعاكسة! ثم إن الوصول إلى قمة جبل يمكن أن يتم عبر طائرة عمودية تحملك إلى هناك وأنت نائم. وهذا هو الحظ، ولكن حتماً فإن كل الناس يمكنهم التسلق بأرجلهم إلى ذات القمة، والوصول إليها، وهذا هو النجاح..

ترى من ذا يستطيع أن ينتظر أن تأتي طائرة عمودية بالصدفة، وتحمله بالصدفة، وتضعه على قمة الجبل بالصدفة؟

إذاً لم يبقَ إلاّ أن ننشد النجاح عبر قواعده الثابتة، وقوانينه الطبيعية..

إن من الخطأ حقاً أن تنتظر لإحراز النجاح، وقوع المعجزات من دون أن تتحرك لها، ليس لأنها لن تأتي بهذا الشكل فحسب، بل لأنك حينما تنتظر المعجزة من دون حركة، تنتظرها أن تأتي كبيرة، فلا تهتم بالأمور الصغيرة التي تشكّل الخطوات الطبيعية للنجاح..

فالذي ينتظر المعجزات تجول في خاطره أحلام خيالية مثلما السراب في

صحراء، فيعتقد أنه سيصبح من أصحاب الملايين بين عشية وضحاها، فيستسلم لكسله ويصبح ضحية من ضحايا الحظ.

فمن يبقى منتظراً للحظ الحسن بلا عمل سيصاب بخيبة الأمل، فيدور دورة كاملة على نفسه فيؤمن بالحظ السيئ.

والانتقال من الإيمان بالحظ الحسن، إلى الحظ السيئ هو أمر طبيعي في الذين ينتظرون المعجزات ولا يعملون، وسوف يفيق الواحد منهم في يوم ما على واقعه السيئ خائباً منهاراً يندب حظّه..

ولذلك فلا يجوز الاعتماد على الحظ، والانتظار لمعجزاته التي لا تأتي إلا في قصص الأطفال..

ولربما كان «الحظ» هو المعنيُّ بالأمل، في الأحاديث التي تحذرنا من الاعتماد عليه، مثل الحديث الشريف الذي يقول: «من أطال الأمل أساء العمل»[1] وإن «من اتسع أمله قصر عمله»[2] لأنه يعتمد على حظه، وليس على إنجازاته وأعماله.. إذ لا في شك أن «أطول الناس أملاً أسوأهم عملاً»[3].

وهكذا فإن الحظ أكذب الأشياء، وأكثرها خداعاً..

«فأكذب شيء الأمل»[4]، لأن «من أمل الرّي من السراب خاب أمله، ومات بعطشه»[5].

فإذا أردت النجاح فارفض الاعتماد على الآمال الكاذبة، ولا تنتظر نزول النجاح عليك بلا عمل.

---

(1) نهج البلاغة ـ الباب الثالث: 36.
الإرشاد، ص 144.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 409.
(4) المصدر نفسه، 2/ 271.
(5) المصدر نفسه، 5/ 438.

بل «خذ بالثقة من العمل وإياك والاغترار بالأمل»[1] لأنّ «الأمل دائماً في تكذيب»[2] و «من الحمق الاتكال على الأمل»[3]

*

إنّنا حتى لو آمنّا بالحظّ، فإن الحظ يكون من نصيب الأشخاص الذين يقفون خارجاً ومعهم شبكة كبيرة، وليس من نصيب الأشخاص القابعين في البيت وراء باب مقفل وهم حالمون بصيد ثمين.

الحظ هو نصيب من يبدأ العمل ولو من نقطة متواضعة جداً.

إن «المحظوظين» ـ حسب ما يعتقده البعض ـ إنما يسيرون في الحياة وفقاً لنظرة تختلف عن نظرة معظم الناس، فهم يحضرون للفرص المؤاتية، وينمون في أنفسهم عادات تفيدهم في اقتناص تلك الفرص. مثل المبادرة، والشجاعة، والمثابرة..

وبإمكان أي كان أن يعزز فرص نجاحه من خلال تبني عادات الناجحين تلك. سواء كان هدفك تحسين وضعك العام أم الوصول إلى منصب معين، أم إقامة مشروع خاص، أم أي شيء من هذا القبيل.

*

وهكذا فليس هنالك موقف أكثر ضرراً لمن ينشد النجاح من أن يضع ثقته في الحظ من غير أن يعمل له. فالعالم يسير ضمن قانون العلة والمعلول، والسبب والمسبب. وسنة اللّه التي لا تقبل التغيير والتبديل، لا تقوم على أساس الحظوظ، بل على أساس العمل..

يقول تعالى: ﴿ليس بأمانيكم ولا أمانيّ أهل الكتاب﴾[4].

---

(1) البحار، ج73، ص 112.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 112.
(3) المصدر نفسه، 6/ 17.
(4) سورة النساء: 123.

ويقول: ﴿**وإن ليس للإنسان إلاّ ما سعى، وإن سعيه سوف يرى**﴾[1].

فـ ﴿**للرجال نصيب مما اكتسبوا، وللنساء نصيب مما اكتسبن**﴾[2] و﴿**ما تجزون إلاّ ما كنتم تعملون**﴾[3].

ولو نظرنا إلى الأعمال الخالدة، والإنجازات العظيمة فإننا نجد أثر الجهد والاجتهاد، ولا نجد أثر الحظ، والبحث فيها..

فهل الحظ هو الذي أعطى «أديسون» مصباحه الكهربائي؟

وهل البخت هو الذي كشف لابن سينا الدورة الدموية في جسم الإنسان؟

وهل اعتمد «استفنس» على الحظ في صنع الآلة البخارية؟

وهل كشف الحظ لإسحاق نيوتن قانون الجاذبية؟

إن الحظ نفسه هو وليد التعب، وبذل الجهد، والعزم، والحزم، والصبر.

والإنسان لم يخلق لكي يجلس منتظراً حظاً سعيداً، بل خلق لكي يكد ويعمل، ويصنع مصيره ﴿**يا أيها الإنسان إنك كادح إلى ربك كدحاً فملاقيه**﴾[4].

إن الحظ ـ كما يقول أحد الحكماء ـ يختبئ في الساعات والأيام والأعمال، ينتظر العين الباصرة والبصيرة النافذة، والأذن السامعة، واليد العاملة.

بالإضافة إلى أنه ينتظر العمل الشاق وتجرُّع المحن، والسهر والتعب فبالصبر على مواقع المكروه يدرك الحظوظ.

قال أحد الحكماء: لقد أدركت أنه كلما اجتهدت كان لي قدر كبير من الحظ. فالاهتمام والجد يجلبان الحظ فعلاً.. وليس العكس.

---

(1) سورة النجم: 39.

(2) سورة النساء: 32.

(3) سورة الصافات: 39.

(4) سورة الانشقاق: 6.

فالحظ حليف الحرفي، والعامل، والساعي، والكاد، والمبادر، والنشيط، إنه يمشي معك إذا مشيت، فإذا جلست في كسل جلس معك. .

يقول بوردمان:

ازرع عملاً، واحصد عادة.

وازرع عادةً، واحصد حظاً.

وازرع حظاً، واحصد سيادة.

وعلى كل حال فمن السخف الاعتقاد بأن ثمة أناساً يولدون محظوظين، وآخرين يولدون سيئي الحظ، تماماً كما يولد البعض كبار الجسم، والآخرون صغار الجسم.

ربما يمكن تفسير «الحظ» أحياناً بالجهد والفكر، تماماً كما يمكن تفسير «سوء الحظ» بغياب هاتين الخاصتين.

فمن ينجح هو من يستحق النجاح بمجمل مزاياه، ومن ينتهي إلى الإخفاق هو من يستحق الإخفاق، وإنّه يستحقه بخاصة لأنه اعتمد على الحظ أكثر مما اعتمد على نفسه.

لنتأمل لحظة الشاب الذي ينطلق من المبدأ القائل إن مفتاحاً سحرياً للنجاح سيُحمل إليه على طبق من فضة. إنه في حالة يرثى لها. يرفض بعناد العروض المغرية أو الفرص السانحة الصغيرة، معتبراً إياها فجّة بالنسبة إليه. إنه يرجو أن يهبط إليه الحظ من السماء ويمنحه المركز الذي يتوافق مع الرأي الرفيع الذي يكوّنه عن نفسه، بحيث أن الآخرين يتعبون في النهاية من مدّ يد المساعدة إليه.

ولكثرة ما يتملّق الحظ، فإن هذا الشاب يُضيّع على نفسه كل المناسبات والفرص الحسنة.

أما موقف من يود حقيقةً أن ينجح فيختلف كثيراً. .

إن مثل هذا الرجل أبعد ما يكون عن فكرة الحظ. إنه يتقبّل كل الفرص التي تسنح له، مهما تكن هزيلة مما يبدو له أنها يمكن أن تقوده بعيداً إلى

الأمام. وتراه لا ينتظر الجنيّة الطيبة المسماة «الحظ» كي تفتح له السبيل الملكي. الحظ هو بنفسه يخلقه بالعمل. يمكن أن يخطئ بين آن وآخر بسبب افتقاره إلى حسن التقدير أو الخبرة؛ ولكن كل إخفاق يعلّمه كيف يحسن التدبير في المستقبل، وعندما يصبح ناضجاً سينجح.

وقد تقول: إذا لم يكن للحظ تأثيره الأساسي في النجاح فكيف تفسّر ما يتمتع به البعض من الحاسة السادسة، أو الحدس القوي، بحيث أنهم يعرفون بالغريزة أي عمل سينجح، وأي عمل سيخفق، وهل ستتسع السوق أو ستصاب بأزمة. ونتصوّر أن هؤلاء الأشخاص يتقدّمون في طريق النجاح بسلسلة مما يمكننا تسميته «مزادات ذهنية».

إن الأشخاص الناجحين الذين يمارسون الأعمال الهامة، سواء منها المالية أم السياسية، إنما يعطون غالباً الانطباع بأنهم يتصرّفون بوحي الحدس. غير أن الحقيقة هي أن اهتماماً دقيقاً ومستمراً بالأحداث أتاح لهم معرفة العالم معرفة دقيقة يبدون معها أنهم يتصرّفون بطريقة لاإرادية، تماماً كالقلب الذي ينبض دون أن نعي الحافز الذهني.

فإذا سألتهم لماذا تتصرّفون هكذا، لا يستطيعون أن يجيبوك بشيء سوى عبارة «فكرة طرأت هكذا»، ولكن السبب هو أن وعيهم لا يُدخل في الحساب الخبرة المكدسة بطريقة لاواعية.

وعندما تصدق تكهناتهم وتوقعاتهم فإن الجميع يهتفون: «يا للحظ!» وكان الأولى بهم أن يهتفوا: «يا لسداد الرأي! يا للاختبار الغني!».

ترى كيف لا يكون الحدس السليم لدى الدين لم يتعلموا في الحياة، وليست لديهم خبرة عملية طويلة.

إن الحدس هو نتيجة الخبرة، والخبرة نتيجة العمل الطويل وهذا ما يفسّر لماذا يسميه البعض حظاً.

يقول «سوفوكليس»: «إن الحظ لا يساعد مطلقاً أولئك الذين لا يساعدون أنفسهم..».

هذا عن حسن الحظ. . وما ينسب إليه من معجزات.

أمّا سوء الحظ فهو مشجب يعلق عليه الكسالى فشلهم، ولا شك في أن المتبرم بالحياة، الذي يشكو دائماً سوء حظه. . لن يلتقي بالحظ أبداً. . فإن الحظ لا يذهب إلاّ إلى الذين يعملون على جذبه، لا إلى الذين يقفون في مكانهم ينتظرون نزول الحظ من السماء مع المطر. .

إن الحظ قد يفسر بالفرصة، فمن كانت على عينيه غشاوة، فلربما لا يراها فيتهمها بالعمى، والمشكلة في عينيه، فالفرص تتوالى على الناس من غير تمييز. المهم أن تبادر لتبني حظّك خطوة خطوة. أما الانتظار بأن تأتيك ثروة بلا حساب، ومناصب بلا مشاكل، وسعادة بلا عقاب فهذا هو الحلم الذي لا يأتي إلاّ في النوم، ويتلاشى باليقظة. . فمن يعتمد على الحظ يعتمد على خيالات لا وجود لها. .

ثم. . قد يكون حظك خاسراً، ولكنك إذا أمعنت في النظر وجدت أن حظك يشبهك تماماً، وأن كل ما وقع لك من مشاكل يمت بصلة وثيقة إلى جوهر شخصيتك. .

فحظوظنا تشبهنا، فإذا كانت سيئة فلا بدّ من أن نغيّر ما بأنفسنا. .

ومع أن الحظ بالمعنى الذي في أذهان الكثيرين لا وجود له، إلاّ أن مما لا شك فيه أن التوفيق أمر لا بدّ من توفّره، فاللّه تعالى خلق الحياة وفق سنن ثابتة فمن اتبعها نجح فيها، ومن لم يتبعها فسوف يفشل. ومن تلك السنن، بالإضافة إلى توفر الإمكانيات المادية، إرادة اللّه عزّ وجلّ.

إن توفيق اللّه شرط من شروط النجاح، ولكن التوفيق غير الحظ الذي ينتظره بعض الحمقى. . لأن التوفيق يأتي مع العمل، والصبر والجد. . وليس قبل ذلك، بينما الذين يؤمنون بالحظ يبحثون عن النجاح من غير العمل والصبر والجد.

يقول ربنا: ﴿ولا تستوي الحسنة ولا السيئة ادفع بالتي هي أحسن فإذا الذي بينك وبينه عداوة كأنه وليّ حميم، وما يلقّاها إلاّ الذين صبروا وما

يلقاها إلاّ ذو حظ عظيم﴾[1].

فلا بدّ من توفر الحسنة، بمعناها الشامل، وحينئذٍ تأتي الحكمة، وعندما تأتي الحكمة، يأتي الحظ معها..

والحكمة هنا تعني وضع الشيء في موضعه الطبيعي والصحيح..

وإذا أخذنا بعين الاعتبار أن في حياة الإنسان مداً وجزراً.. فمن استفاد من المد، توصل إلى النجاح الذي ينشده.. وأما من أهمله، فإنه يظل حياته بأسرها في شقاء.. فعلينا أن نستفيد من التيار عندما يخدمنا.. وإلاّ ذهبت مساعينا سدى.. وإن الفرصة لا تسنح مرتين.. فاغتنم الحظ عندما يبتسم لك ويدلك الواجب على الطريق.. وإياك أن تحجم تجاه شبح المخاوف الذي يتمثل لك.. أو تتردد في تلبية لداعي المسرات الذي يناديك.. بل سر نحو غرضك بشجاعة وإقدام..

فإذا كنت تنشد النجاح حقاً فادرس قوانين النجاح، وتحلى بالجرأة والمخاطرة، وحب العمل والصبر وقاوم الظروف ولا تخشى المشاكل، وتوكل على اللّه تعالى وتأكد من النصر حينئذٍ.

أمّا إذا توكلت على الزمان، وأهملت ما يجب عليك فعله وتكاسلت، وانتظرت المجهول ليؤدي عنك واجباتك فلا بد أن تتأكد من الهزيمة..

فلا تتكل على الأماني الكاذبة فهي تجرّ إلى النار. يقول ربنا عن أصحاب النار: **﴿ينادونهم: ألم نكن معكم؟. قالوا: بلى، ولكنكم فتنتم أنفسكم، وتربَّصتم، وارتبتم، وغرَّتكم الأماني، حتى جاء أمر اللّه، وغرَّكم باللّه الغرور﴾**[2].

فالأماني ـ كما يقول الإمام علي (ع): «تعمي أعين الأبصار، ومن أطال الأمل أساء العمل»[3].

---

(1) سورة فُصِّلت: 34 ـ 35.

(2) سورة الحديد: 14.

(3) البحار، ج78، ص 14.

فـ «إياك والاتكال على الأماني، فإنها بضائع النّوكى»[1] لأنّ «الأماني تخدع، وعند الحقائق تدعك»[2].

فالحظ الذي تنتظره مثل السراب و «من سعى في طلب السراب طال تعبه وكثر عطشه»[3] وواضح أن «من غرّه السراب، انقطعت به الأسباب»[4].

فهو بدل أن يبحث عن قواعد النجاح، ويتوسل بأسبابه ينتظر سراب البخت والحظ، ومثل هذا «الأمل يسهي العقل»[5] فـ «أطول الناس أملاً، أسواهم عملاً»[6] ولا شك في «أن اللّه سبحانه يبغض الطويل الأمل السيئ العمل»[7].

فـ «لا تتكل على القدر اتكال المستسلم، فإن ابتغاء الفضل (الزيادة في الثروة والمال). من السنة[8].

*

وقد يقول قائل: كيف تتنكر للحظ، ونحن نشاهد كل يوم كيف يضحك للبعض، ويرفعه إلى قمة النجاح، بينما لا يفعل ذلك لغيره، فيصبح فاشلاً؟

وأقول: إن كل ما يمكننا أن نعطيه للحظ، مع قطع النظر عن تفسيره ومعناه، لا يتجاوز نسبة العشرة بالمائة من حصة النجاح.

صحيح أنه أحياناً يضحك للبعض، ولكن التعويل عليه مثل التعويل على اليانصيب..

---

(1) نهج البلاغة، خ 931.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم، 34.
(3) غرر الحكم ودرر الكلم، 297.
(4) المصدر نفسه، 301.
(5) نهج البلاغة، خ 208.
(6) غرر الحكم ودرر الكلم، 2/ 409.
(7) المصدر نفسه، 506.
(8) تحف العقول، ص 168.

ترى لو أن كل التجار، والعمال، والفلاحين، وأصحاب الحرف، والموظفين، والمخترعين، والمكتشفين، والعلماء، والطلاب تركوا أعمالهم، وواجباتهم واعتمدوا على اليانصيب للحصول على أرزاقهم، وتحقيق أهدافهم فما الذي كان يحدث في الأرض؟

هكذا الأمر بالنسبة إلى أولئك الذين يتركون أعمالهم انتظاراً لمجيء الحظ، ويتركون مصائرهم بين يديه.

يقول أحد الناجحين: «إن أسرار النجاح ليست بالمظلمة ولا بالعميقة. فهي لا تستبعد الحظ المبتسم ولا الظروف العاثرة، لكنها ترفض السماح لهذه الأمور بأن تتحكم في حياتنا».

*

إن الحظ عادل وأمين، فهو يبتسم للجميع بالمقدار نفسه.

لكن الفرق هو في التجاوب الذي يجده من بعض، والتنكر الذي يجده من آخرين.

وتسألني: كيف أتجاوب مع الحظ لأكون من الناجحين؟

والجواب:

اتبع الخطوات التالية:

أولاً ـ تعلّم متى تتقدم، ومتى تتراجع.

الحظ رفيق لا ينفع معه العناد. ولذلك فإن الفشل هو نصيب كل من هو عنيد لا يلين.

أما المحظوظون فيعرفون متى يكون التراجع حسناً. يقول الملياردير جون فرنر كلوج: «القدرة على تقدير مدى المجازفة أمر حاسم. أنا لا أقدم على أمور لا أرى لها نهاية». وكلوج رئيس شركة «متروميديا»، وهو برهن عن قدرته على التوقيت في العام 1986 عندما باع سبع محطات تلفزة بملياري دولار قبل أن تشكّل محطات «Cable TV» ضغوطاً جديدة على الصناعة التلفزيونية.

المحظوظون هم على استعداد دائم لتغيير مسارهم في اتجاه فرصة سانحة.

ثانياً ـ اتبع حدسك.

اعتُبِرَ تحليق «تشارلز ليندبرغ» المنفرد عبر المحيط الأطلسي في طائرة ذات محرك واحد عملاً خارقاً، وأصبح بذلك واحداً من مشاهير هذا العصر. لكن الحظ لم يؤدِّ دوراً أساسياً في ذلك الإنجاز. فقد كان الرجل طياراً وميكانيكياً واسع الخبرة، فانطلق من معرفته بأن «الطائرات قد تحسنت إلى درجة أصبح معها مثل هذا التحليق ممكناً». وكان تحليقه تتويجاً لأشهر من الجهد المركز أشرف خلالها ليندبرغ على كل تفصيل في تركيب طائرته، واحتسب كل جانب من جوانب رحلته. وهو حطّ في باريس قبل الموعد المقدّر، وبقي في طائرته وقود يكفي الطيران مسافة 1600 كيلو متر أخرى.

المحظوظون يعرفون الفرق بين المجازفة والتهور، وبين الحدس العلمي والأمل الفارغ. عرّف المؤلف ماكس غانثر الحدس على أنه «استنتاج يستند إلى حقائق مخزونة في مستوى معيّن من اللاوعي».

والناجحون يجمعون معلومات كهذه بنهم دائم ليعززوا حدسهم. وهذا ما عناه الشاعر الأمريكي روبرت فروست عندما قال: «كل الصور الفضلى التي يوردها الشاعر هي صور لم يدرك أنه يحصل عليها عندما كان يحصل عليها».

المحظوظون يقدمون على أعمال تبدو جريئة، لكنهم في الواقع ينفذون حدسهم الواعي مع حس واضح بإمكان النجاح.

في العام 1947 كان «بوب بيترسن» أجيراً في محطة وقود. وذات يوم قرر أن يتبع حدسه الذي أنبأه أن هناك شباناً كثيرين مثله يحبون التحدث عن السيارات وزيادة معلوماتهم حولها. فجازف مع صديق له بكل ما كانا يملكان (400 دولار) لتحويل تلك الحماسة مجلة هزيلة بعنوان «هوت رود» Hot Road وحمل بيترسن نسخاً من المجلة إلى حلبات سباق السيارات في كاليفورنيا وباع كل نسخة بربع دولار. واليوم تنتج «دار بيترسن للنشر»

العملاقة ثلاثاً وعشرين مجلة متخصصة بالسيارات والهوايات، وتقدّر ثروة بيترسن الشخصية بأكثر من 350 مليون دولار.

ثالثاً ـ كن من الذين يبكّرون.

لكي تحظى بالاستجابة لابتسامة الحظ فإن عليك أن تبكّر في أعمالك.

فالحظ يخرج مبكراً، ويبحث عن أول من يلتقي به فإذا تأخرت، تأخر حظّك أيضاً. ولا عتاب.

إن كل الناجحين هم من الذين ينتشرون مع إشراقة الشمس بحثاً عن «الأرزاق» التي يبدو أنها توزّع في بدايات الصباح.

لقد كان في الخمسينات رجل اسمه «إدوارد دوبارتولو» وقد وظّف أمواله بذكاء في مخازن كبرى، فكان المردود سخياً، إذ قدرت ثروته ذات يوم بأكثر من مليار دولار. وهو يملك فنادق ومبانٍ تجارية ويتعهد فرقاً رياضية. ويداوم في مكتبه كل يوم منذ الخامسة والنصف صباحاً. إنه في الثانية والثمانين من عمره، ويحاول إطالة مساره «المحظوظ».

إن هذا لمن أصعب الدروس على الفهم، لأن بعض الناس يجعلون «الحظ» يبدو أمراً ولا أسهل. فنراهم يتمتعون بالثمار وليست لديهم أدنى فكرة عما تتطلبه زراعة الشجرة ورعايتها.

ويتمّ لهم ذلك لأنهم يعرفون كيف يعيدون الحظ في الوقت المناسب.

انطلق من البدايات المتواضعة

- بدايات الناس متشابهة. فلا أحد يُولد عالماً من بطن أمّه.. ولا يولد أحدٌ بطلاً في الوزن الثقيل من بطن أمّه.. أيضاً. إنما يتعلم الناس بعد الجهل، ويقوون بعد الضعف، ويبنون أمجادهم من الصفر.

- كلّ الأشياء الكبيرة بداياتها متواضعة..
فالمجرة بدايتها ذرة..
والشجرة بذرة..
والبحيرة قطرة..
وكذلك التغييرات الكبرى فكلها تبدأ في وجدان شخص ثم تنتشر في أرجاء المعمورة..

- تظهر قوة المرء في قدرته على أن يضع إلى جنب الواحد صفراً ليحوّله إلى عشرة، ثم يضع صفراً ثانياً ليجعله مائة، ثم ثلاثة ليجعله ألفاً..
وهكذا في المليون والمليار.

- ليس عيباً أن تكون بداياتك متواضعة.
إنما العيب أن تكون نهاياتك متواضعة.

كان العلاّمة البرغاني، عالماً متعدد الأبعاد، وقد ترك خلفه العشرات من الكتب في مختلف العلوم.

هذا العالم الجليل كان يقول: «أنا حجة من حجج الباري ـ عزّ وجلّ ـ يوم القيامة على طلاب العلوم».

ثم يشرح ذلك بقوله: «قد يؤتى يوم القيامة ببعض الطلاب فيقال لهم: لماذا لم تواصلوا التعلم إلى مراتب عليا في الحياة الدنيا»؟.

«فيعتذرون بالفقر، وقلّة ذات اليد. فيطلب مني ملائكة الحساب أن أدلي بشهادتي، فأقول: يا رب كنت فقيراً إلى درجة أنني لم أكن أملك من المال بمقدار أن اشتري شيئاً بسيطاً من الزيت لأستضيئ به، فكنت آخذ الكتب إلى حمام المدرسة، وأجلس هناك، وأقرأها، في مختلف فصول العام، بما فيها الشتاء القارس».

ثم يؤتى بطلاب آخرين فيسألونهم عن سبب تخلفهم عن الدراسة؟

فيقولون: «لقد ابتدأنا التعلم متأخرين».

فيؤتى بي، فأقول: «يا رب أنا بدأت تعلم القراءة والكتابة وعمري ثلاثون عاماً..».

«ثم بأناس آخرين، ويُسألون كما سُئِل من سبقهم فيقولون: «كانت مشكلتنا أننا لم نزود بذكاء وقّاد، فقد كنّا دون غيرنا في الفهم والإدراك».

«فيؤتى بي فأقول: يا رب، أنا كنت ضعيفاً جداً في الفطنة، فكنت أحتاج إلى مراجعة كل درس ثلاث أو أربع مرّات حتى أدرك معناه ومغزاه».

ويضيف: «أنا بدأت الدراسة متأخراً جداً، وكنت فقيراً»

«لم يكن في الفقر أحد أفقر منيّ، وقد مضى عليّ برهة لم أقدر على تدبير سراج، فكنت أقرأ على سراج بيت الخلاء».

«وأما في قلّة الحافظة فلم يكن أسوأ منيّ. كنت أضل عن بيتي، وأنسى أسماء ولدي».

«وابتدأت بتعلم حروف التهجي بعد مضيّ ثلاثين سنة من عمري. وقد بذلت مجهودي حتى منَّ اللّه تعالى عليّ بما قسّم لي».

«فكيف لا يستطيع من هو أفضل منيّ فهماً، وأكثر غنى، وأحفظ ذاكرة، أن يواصل تعلّمه حتى يحقق مآربه؟»[1].

*

البدايات المتواضعة طبيعية في حياة الناجحين.

بل النجاح، أساساً، يعني تغيير حالة الجهل إلى علم، والضعف إلى قوة، والفشل إلى نجاح، والهزيمة إلى انتصار، والفقر إلى غنى، والخمول إلى نشاط.

ولذلك فإن جميع الناجحين ـ إلاّ النادر منهم ـ كانت بداياتهم متواضعة جداً. فكلهم يبدأون من الصفر.

والواقع أن هنالك حقيقتين في الحياة:

الأولى ـ أن الغلبة دائماً للقوة، والغنى، والنجاح.

الثانية ـ أن كل الضعفاء يمكنهم أن يصبحوا أقوياء وكل الفقراء يمكنهم أن يصبحوا أغنياء، وكل الفاشلين يمكنهم أن يمتلكوا النجاح.

هل سمعتم بـ «جون د. روكفلر»، إنه واحد من الناجحين في دنيا التجارة والمال والصناعة..

---

(1) البحار، ج 105، ص 124.

ترى كيف كانت بدايته؟

لقد ربح الرجل أول «بنس» في حياته من مساعدته لأمه في تربية الدواجن! (وقد ظل حتى آخر حياته يحتفظ بقطيع من الديكة الأصيلة في ضيعته البالغة مساحتها ثمانية آلاف فدان. احتفظ بها لتذكره بصور طفولته الغابرة!). . وقد كان يدخر كل فلس تعطيه إياه أمه مقابل تعهد دواجنها، في فنجان شاي مكسور يحتفظ به فوق رف المدفأة!.

ثم عمل في مزرعة بأجر قدره بنس ونصف في اليوم، فكان يدخر كل أجره حتى جمع مبلغ عشرة دولارات، أقرضه يومئذ لمخدومه بفائدة قدرها 7 في المائة. وإذ ذاك اكتشف أن دولاراته العشرة تدر عليه في العام ما يوازي أجره عن عمله الشاق لمدة عشرة أيام! . . «ومنذ اكتشفت هذه الحقيقة اعتزمت أن أجعل المال يكون عبداً لي، بدلاً من أن أكون أنا عبداً للمال!».

ثم إن الرجل كما لم يكن يملك المال، فإنه لم يكن يملك أية مؤهلات خاصة. ولذلك فإنّ أول فتاة أراد الزواج بها أبت أمّها الموافقة على تزويجها من رجل مثل جون روكفلر، لا يملك أية مؤهلات تبشر بمستقبل مرموق!

والرجل لم يدرس يوماً في جامعة. . وإنما التحق عقب دراسته الثانوية بمدرسة للتجارة لبضعة أشهر، ثم ترك الدراسة نهائياً في سن السادسة عشرة. .

إذاً بدأ الرجل عمله بلا مال. .

ولا دراسة. .

ولا مؤهلات. .

ومع ذلك فإنه جمع من الثروة مبالغ خيالية في الخمسينات من القرن العشرين، حتى إنه تبرع لمختلف المشاريع بما تجاوز المائة والخمسين مليون دولار.

ولأنه عرف أن البدايات المتواضعة، ليست ضعفاً في حياة المرء. . وإنما هي قوة تدفعه إلى تحقيق المزيد فإنه لم يدلل ابنه ويفسده بإغداق المال

عليه، بل كان لا يعطيه منه إلاَّ بمقدار حاجته، على أن يؤدي في مقابل ذلك عملاً نافعاً. من ذلك أنه جعل له نصف بنس عن كل ثغرة في سياج الضيعة يكتشف حاجتها للإصلاح! . . فلما اكتشف الابن من هذه الثغرات ثلاث عشرة في يوم واحد، دفع له أبوه عنها ستة بنسات ونصف. ثم صار يدفع له سبعة بنسات ونصف عن كل ساعة يقضيها في إصلاح تلك الثغرات . .

وكما في عالم التجارة والمال، كذلك في عالم السياسة، والعمل التحرري.

ألا نرى أن شاباً خجولاً مغموراً، دخل عالم المحاماة وفشل فيها، وهو «غاندي» كيف استطاع أن يقود الهند نحو الاستقلال من الاستعمار البريطاني، يوم كانت بريطانيا قوة عظمى، وكانت الهند درَّة في تاجها؟

ترى ما هي بدايات غاندي؟

إنها صفر، ولكن الصفر حينما يوضع إلى جانبه رقم واحد يصبح عشرة، ومائة وألفاً . . .

ولغاندي زميل آخر، عاش بعده بأكثر من ثلاثة أرباع القرن، هو الآخر كان مغموراً، وبداياته متواضعة جداً، واستطاع أن ينجز لشعبه مثلما فعل غاندي تقريباً، وهو «نيلسون مانديلا» الذي حرّر جنوب أفريقيا من العنصرية البغيضة، وأعطى للأكثرية السود حقوقهم.

ترى ما هي بداياته؟

هل بدأ بمال كثير، أو منصب رفيع أو مؤهلات جامعية؟ .

كلا . . بدأ وهو ـ كغيره من السكان الأصليين ـ منبوذاً في وطنه، ثم أنقذ هذا الوطن من براثن جلاديه، وجعله نموذجاً للتعايش السليم على مستوى العالم.

أنشد النجاح متى استطعت

- النجاحات تحدد الأعمار، أكثر مما تحددها الأيام والساعات..

- فرص النجاح تبدأ من المهد.. وتستمر حتى اللّحد.

- ليس مهماً في صيد الأسماك من يكون الذي يرمي الشباك، أهو طفل صغير أم شيخ كبير. فالشباك الجيد يصيد السمك، بقطع النظر عن عمر صاحبه.. وكذلك الامر مع النجاح.
- كل الأوقات هي فرص للنجاح، فليس هنالك وقت معين، ولا عمر محدد لتحقيق النجاح. فكم من ناجح صغير، وكم من فاشل كبير بين الناس؟

*

كان في التاسعة من عمره، عندما بلغ درجة عالية من الاجتهاد في الفقه والأصول والمنطق.

وكان العلماء يقصدونه لحل مسائلهم المعقدة، فقد ذاع صيته في مثل تلك الأمور.

وذات يوم قصده أحد الفقهاء، ولم يكن قد التقى به من ذي قبل، فجاء إلى الزقاق الذي فيه داره، فرأى مجموعة من الصبيان يلعبون على قارعة الطريق.

فتقدم إلى أحدهم قائلاً:

ـ «هل تعرف أين دار العلاّمة الحلّي»؟

فأشار الطفل إلى إحدى الدور، وقال: «هو ذاك» ثم ترك الطفل أقرانه، ودخل تلك الدار من باب خلفي.

ولما طرق الفقيه الباب، خرج إليه الطفل نفسه وقال له: «تفضلوا».

وأرشده إلى غرفة في الدار، ولما استقر بهما المقام قال الفقيه:

«هل يمكنني التشرف بخدمة العلامة الحلّي»؟

ولشدّ ما كانت دهشة الرجل عندما قال له الطفل:

«أنا هو»..

فقال: «أولست أنت من كان يلعب في الزقاق»؟

قال: «بلى. لكن ذاك من مقتضيات الطفولة».

ثم تابع قائلاً: «سلوا، ما بدا لكم فأنا في خدمتكم».

لقد وصل العلاّمة الحلّي هذا، درجة الاجتهاد ولمّا يبلغ الحلم، وعندما مات ترك وراءه ألف كتاب من المؤلفات في مختلف الحقول.

*

«أنشدوا النجاح قبل الأربعين».

هذا ما نصح به بعض الخبراء.. ولكن هل معنى ذلك أن علينا أن نتوقع الفشل بعد هذه السن؟

وأساساً هل هنالك عمر خاص للنجاح؟

إن البعض يرى أن النجاح إمّا أن يأتي مبكراً أو لا يأتي، فمن تجاوز منتصف العمر ولم يحرز أي نجاح فهو لن يحرزه فيما بعد.. لأن ثمة اعتقاداً شائعاً أن العمل بعد الأربعين أصعب منه قبلها، ومما لا شك فيه أن بعض الأمور تبدو أصعب من السابق، كالنهوض باكراً في الصباح من دون عناء وألم. لكن العمل في معظم المؤسسات يصبح بعد الأربعين أسهل من قبلها.

وقد تكون المسؤوليات أثقل مما كانت في الماضي لمن تجاوز الأربعين، إلاّ أن النجاح هو نتيجة بذل الجهود، والعمل الصحيح في الزمان الصحيح، والمكان الصحيح، وبالشكل الصحيح، أمّا متى يكون ذلك، فهذا أمر آخر..

وكما لا سن معيّنة يمكن أن تكون حداً أولياً للنجاح، كأن يُقال أن الناجح يجب أن يكون فوق هذه السن، كذلك لا سن معيّنة يمكن أن تكون حداً نهائياً له.. فلا تتوهم أبداً أنك أصغر سناً، أو أكبر سناً من أن تحقق إنجازاً ما.. فلا تأثير للسن أبداً على قدرات المرء.

صحيح أنك بعد الأربعين يجب أن تقدر في ضوء خبرتك، ومعلوماتك وحكمتك على الأمور أكثر من استعدادك للعمل ثماني عشرة ساعة يومياً إلاّ أن غالبية المكافآت تتجمع فيما بعد الأربعين شريطة أن تكون أتممت مهماتك

على نحو صحيح قبل هذه المرحلة. .

وعلى كل حال هنالك عشرات من قصص النجاح لشباب لم يبلغوا الأربعين كما أن هنالك عشرات من قصص النجاح لرجال بدأوا العمل في سن متأخرة، وأحرزوا النجاح بشكل كبير. .

فكثير من الأنبياء ـ ومنهم رسول اللّه (ص) بدأوا بتحمل الرسالة بعد الأربعين.

وكذلك كثير من العلماء، والحكماء والرؤساء وأصحاب الصناعات والتجار. . كما أن كثيراً من العظماء أحرزوا النجاح وهم في بدايات الشباب. .

وإذا كنا نود أن نضع قائمة بأسماء الذين أحرزوا النجاح بعد الأربعين، أو الذين بدأوا نشاطاً جديداً بعد ذلك، لطالت كثيراً، ولكننا سنكتفي ببعض الأسماء، وبعض التجارب. .

في سن الثالثة والأربعين أصبح كندي رئيساً للولايات المتحدة. وهو أصغر رؤساء أمريكا منذ تاريخها حتى الآن. .

وفي سن الثالثة والخمسين أصبحت تاتشر أول رئيسة وزراء في تاريخ بريطانيا. .

وفي سن الحادية والثمانين أتاح بنجامين فرانكلين إقرار دستور الولايات المتحدة. .

وفي سن الخامسة والستين أصبح تشرشل رئيس وزراء بريطانيا للمرة الأولى، وفي عامه الرابع والثمانين عاد كنائب في مجلس العموم.

وبعد الأربعين حوّل تشارلزج ـ بلوهورن مؤسسة غولف أند وسترن إندستريز GULF AND WESTERN INDUSTRIES إلى امبراطورية تجارية ذات دخل سنوي يُقدّر بالملايين. .

أمّا الكاتب الإيرلندي الساخر «برنارد شو» فقد كان في سن الرابعة والتسعين حينما أتم إنتاج إحدى مسرحياته للمرة الأولى. .

ثم هنالك شخص آخر عمره ثلاثة وخمسون عاماً، وهو قضى معظم حياته في صراع خاسر مع الديون وسوء الحظ. فقد أصيب إصابة في الحرب عطّلت مقدرته على استعمال يده اليسرى. تولى وظائف حكومية عدة فلم ينجح في أي منها، ودخل السجن مراراً. وثارت في نفسه دواع لا يعلم إلاّ اللّه ما هي ـ الضجر، الأمل بالربح، الإبداع ـ حملته على اتخاذ قرار بتأليف كتاب.

وكان أن سحر الكتاب العالم لما يزيد على 350 سنة، ذلك السجين السابق هو سرفانت، والكتاب هو «دون كيشوت».

قد تقول إن «سرفانت» كان يعلم الكثير، وقد تعلّم أن يكتب قبل هذه السن.

ولكن ماذا عن «هيمنواي» المرأة التي بدأت الكتابة بعد التسعين واستمرت كذلك إلى ما بعد المائة؟

إليك قصة هذه المرأة، وكيف أصبحت كاتبة؟

في تورنرز فالز (ولاية ماساتشوستس) كانت روبي هيمنواي تقرأ صحيفة «ريكوردر» عن الحياة في وادي «بايونير»، فبعثت إلى كاتب المقال بعض ما تختزنه من ذكريات.

وفي العدد التالي ظهرت ذكرياتها بقلم الكاتب «واين سميث» حيث تابعت هي إرسال ذكرياتها، وتابع هو الاقتباس منها في مقالاته.

وفي عامها الثاني والتسعين كان ظهور هيمنواي الأول ككاتبة.. وهي تقول في ذلك:

«لم أطمح أبداً إلى أن أكون كاتبة، لكن الأمور تجري على النحو الآتي: يتفوه أحدهم بكلام يحفزني على التفكير، فأعمد إلى الكتابة عنه. إني أكتب كما لو أني أخاطب شخصاً يجالسني».

لم تكن حياة هيمنواي ضيقة الآفاق أبداً. فهي عملت بعد تخرجها من المدرسة الثانوية عام 1903 معلمة فمرافقة فاختصاصية بالحمية الغذائية حتى

تقاعدها في الستين. وتوزعت حياتها بين مدن عدة، لكنها تشيح بوجهها عن الحياة في المدينة قائلة: «أنا لا أهوى المدن». وهي تعشق الريف بشخصياته التي لا تموت، ومنه تستقي كتاباتها.

ومع أنها لم تعش في مزرعة نورث ليفريت منذ العشرينات فهذه المزرعة هي الثورة التي تدور حولها جميع مقالاتها:

«كان أبي العامل الوحيد في المزرعة. لديه خمس بقرات أو ست أو سبع يتعهدها بنفسه وسرب من الدجاج وجوادان. إنها مزرعة اشتراها جد أبي عام 1820 وبقيت في ملكية العائلة أربعة أجيال. كان جد أبي حداداً في المزرعة، وكان أبي صانع أحذية».

وهكذا فإن هيمنواي كانت تجلس قرب النافذة في بيتها، كل يوم وتكتب بقلمها مقالاً للصحيفة المذكورة. وتستعيد في هذه المقالات أموراً تاريخية وتروي قصصاً شتى عن مشاهداتها، وأوضاع الناس.

وبعد ملء ست صفحات تضع المقال في مغلف وترسله بالبريد إلى صحيفة «ريكوردر».

بقيت «تلك الأيام» باباً أسبوعياً في الصحيفة لمدة ثماني سنوات لم تتخلف خلالها الكاتبة عن الموعد المحدد قط ولم تنل أي إجازة.

وحتى عام 1984 كانت لا تزال تكتب للصحيفة على الرغم من بلوغها المائة.

ترى إذا كانت امرأة في التسعين من عمرها يمكن أن تتحول إلى كاتبة ناجحة، أفلا يستطيع أحدنا أن يحرز نجاحاً بعد الأربعين؟

لقد ثبت أن كل إنسان قادر على أن يتعلم، في أي عمر كان، مهنة جديدة، أو فناً جديداً، أو يدرس مادة علمية، أو ما شابه ذلك بشرط واحد فقط هو أن يمتلك الحماسة اللازمة لذلك.

وفيما يلي قصة رجل زنجي عاش حياة صعبة، ثم قرر بعد الأربعين أن يدرس في الجامعة.. وإليكم قصته: «نشأ جو جونز في عائلة تضم ثمانية

أولاد هو أكبرهم سناً. وكان في صباه يحلم بأن يصبح طبيباً. لكنه عندما بلغ السابعة عشرة من عمره اضطر إلى ترك المدرسة والعمل من أجل إعالة أسرته.

عمل جو في البناء وفي محطة السكة الحديد وخدم في الجيش. ولعشرين عاماً بقي يعمل في صناعة الشاحنات وفي الدهان واللحام وخطوط التجميع في المصانع في مدينته فيلادلفيا بولاية بنسلفانيا. لكنه رفض التخلي عن حلمه في العودة إلى المدرسة.

وفي حين كان جو يجتاز حرم جامعة بنسلفانيا في طريقه إلى عمله كل صباح، قرر أن ينتسب إليها يوماً.

عام 1979 صُرف جو من عمله في اللحام وهو في الثامنة والأربعين من عمره. يومذاك كان أباً لاثني عشر ولداً وجداً لسبعة أحفاد. وعلى الرغم من أنه لم يكن يستطيع حل مسألة حسابية بسيطة، فإنه عقد العزم على نيل شهادة دكتوراه في المعلوماتية. ووافقت زوجته فيكي على الفكرة من دون أن يساورها شك في قدرة زوجها على النجاح، مع أن ذلك سيعني قضاء ساعات طويلة في الدرس وموازنة أكثر تقشفاً.

نجح جو في امتحان معادلة الشهادة الثانوية وانتسب إلى كلية فيلادلفيا، حيث درس ما استطاع من المقررات التعليمية في الرياضيات. وفي العام 1981، بعدما نال شهادة من الكلية، قدم طلب انتساب إلى جامعة بنسلفانيا.

اقتنع المسؤولون في الجامعة بقبول جو في السنة الجامعية الثانية لما أظهره من رغبة في طلب المعرفة، فأكب على دراسة الرياضيات المعلوماتية ونال منحة دراسية.

وفي سن السادسة والخمسين كان جو يحمل شهادة بكالوريوس في المعلوماتية، نالها بعد دراسة جامعية استغرقت أربع سنوات. وبعد ذلك نال شهادة الماجستير، وبدأ التحضير للحصول على شهادة الدكتوراه.

يقول المسؤولون في الجامعة أن جو أعطاهم شيئاً في المقابل. وتقرّ

«فاليري سوين كايد» المسؤولة عن البرامج التعليمية في الجامعة «لم أتأثر أبداً بطالب في أي مرحلة من التعليم مثلما تأثرت بجو».

وكما يمكن أن يدرس الإنسان في الجامعة بعد الأربعين، وينجح فيها، كذلك يمكن أن يتعلم علماً جديداً، أو مهنة، أو أي شيء آخر إلى جانب عمله الطبيعي، هذا ما فعله طبيب موفق مشهور في علاج النفس، إذ تعلّم عمل قوالب الصلصال ثم درس فن تلوين الخزف وتلميعه. ودفعه إلى ذلك شغفه بالنجاح في مهنة ثانية مرتبطة بعمله الذي يفرض عليه باستمرار العمل بمواد متعبة غير طيعة. وقد اكتسب من مهنته الثانية ثقة بالنفس انتقلت إلى عمله اليومي الشاق، كما أنه اكتسب هواية ممتعة تنعش عقله وتصبح مصدراً ثانياً للانبساط. فقد نال إنتاجه الخزفي الإعجاب باستمرار وكان في معظم الحالات ممتازاً حقاً.

وقد يخيل إليك أنه كان ذا موهبة عظيمة خفية. والواقع أنه كان على علم بأن فن عمل القوالب الخزفية كان يجذبه دائماً ولم يلمس الصلصال مطلقاً إلاّ بعد سن الثلاثين. فكل ما فعله أنه التقط من حياته رغبة يكاد يشعر بها كل إنسان في أحد الأوقات، وحول هذه الرغبة إلى مصدر للذة وزيادة الثقة بالنفس.

وفي معهد الفن في شيكاغو حجرة باسم رجل مشهور من رجال الأعمال لم يبدأ الرسم بالزيت إلاّ بعد سن الخمسين، وقد اشترك ببعض لوحاته في إحدى المسابقات ونال الجائزة الأولى - بالرغم من أن اسمه لم يكن معروفاً بين أسماء الرسامين. وفي شيكاغو الآن ناد لأصحاب الأعمال والمهن الحرة من ذوي السن المتوسطة، وهم الآن يدرسون الفن وينتجون إنتاجاً قيّماً.

ولكن السؤال هنا هو:

كيف يتمكن بعض الرجال والنساء من الاستمرار في اكتشاف الحيوية والإبداع الجديدين في أنفسهم حتى نهاية حياتهم، بينما يتقوقع الآخرون قبل ذلك بمدة طويلة؟

جميعنا يعرف أناساً فقدوا نشاطهم قبل بلوغهم منتصف العمر. وأنا لا أتكلم عن الذين يقصرون عن بلوغ القمة، إذ لا يمكن للجميع بلوغها، وإنما أتكلم عن الذين توقفوا عن التعلم والنمو، لأنهم اتخذوا مواقف وآراء جامدة أثّرت على عقولهم ومنعتهم من الانطلاق.

والواقع أن معظمنا يضيِّق تدريجاً مدى نشاطاته. ننجح في حقل اختصاصنا ثم نعلق في شرك الجمود، فلا شيء يفاجئنا، ونفقد إحساسنا بالدهشة.

لكنك إذا كنت تعي هذه الأخطار فيمكنك الأخذ بتدابير معوِّضة، انبذ الخرافة التي تزعم أن التعلم هو للصغار. إن ما تتعلمه بعد شعورك بأنك بلغت قمة المعرفة هو الأهم.

تعلَّم طوال حياتك من نجاحك وإخفاقك، فإذا اصطدمت ببعض الصعوبات، اسأل نفسك: «ما الذي يمكنني تعلمه من هذا الوضع؟»

الدرس الذي تتعلمه قد لا يبعث دائماً على الفرح والانشراح ولكنه يكون نافعاً على كل حال. كتب رالف والدو إمرسون، الشاعر والكاتب الأمريكي الذي عاش في القرن التاسع عشر: «للأوقات الصعبة قيمة علمية، إنها فرص لا يهملها من يحسن التعلم».

إن الذين حافظوا على حيويتهم هم من تعلموا ألاّ يكونوا أسرى عادات ومواقف جامدة ورتيبة. إن البعض يبني سجونه الخاصة ويُصبح سجّان نفسه. غير أننا إذا بنينا سجوننا، ففي وسعنا أن نهدمها بأيدينا. وإذا كنا نريد التعلم، فما أكثر الفرص لذلك. نتعلم من عملنا ومن أصدقائنا وأُسرنا. ونتعلم من قبولنا واجبات الحياة، من آلامنا، من مغامراتنا، من حُبِّنا، ومن تحملنا الصعاب بعزة وكرامة.

إن ما تتعلمه في سنوات نضجك مهم جداً، فأنت تتعلم كيف تواجه الحقائق التي لا يمكنك تغييرها. أن تتجنب الشفقة على نفسك. ألاّ ترهق جسدك بالقلق. تتعلم أن أغلب الناس ليسوا معك أو عليك، بل يفكرون في أنفسهم. تتعلم أنك لن تحصل على محبة بعض الناس مهما فعلت

لإرضائهم. وهذه فكرة قد تزعجك في بادئ الأمر، لكنها تريحك في النهاية.

ومن بين واجباتك أن تواجه نفسك. فمعرفة الذات، وهي رأس الحكمة، تفوت بعض الناس مع تقدمهم في السن، إذ إنهم يمارسون عادة خداع النفس بازدراء وشراسة. فمتى بلغ معظمنا سن الكهولة، أصبح ماهراً بالتهرب من الذات. ومع ذلك، فهنالك فائدة مدهشة من تعلمنا عدم الكذب على أنفسنا.

من أجدى ما تتعلمه أنك في النهاية مسؤول عن نفسك. فلا تلم الآخرين ولا تلم الظروف. تولَّ أمورك بنفسك.

إذا كنت تريد مواصلة التعلم، فخير أعوانك حماستك، إن بعضهم يحافظ بطريقة ما على حماسته حتى يومه الأخير. إنه يهتم بأمور كثيرة ويتمتع بالحياة ويغامر. ولعل الأهم من ذلك كله أن يدرك أهمية وجود معنى لحياته.

وهذا ما يدفعه إلى إحراز النجاح في السنوات المتأخرة من عمره، ولكن البعض الآخر يستسلم لليأس، ويتصوّر أن دوره انتهى، وأن عليه أن ينتظر فقط حتى يموت.

إن الدرس الذي نستلهمه من دراسة حياة الناجحين بشكل عام هو: أنه ليس هناك أحد هو «أصغر» على النجاح، كما ليس هنالك أحد هو «أكبر» على النجاح.

فكل الأعمار هي صالحة لإحراز النجاح، كما أن كل الأزمان كذلك.

غير أن هذا لا يعني أنه لا يستحسن أن نكمل بعض الأمور قبل بلوغ الأربعين من العمر.

فما هي تلك الأمور؟

والجواب: إنها كالتالي:

أولاً ـ أكمل تعلّم ما يجب عليك تعلّمه.

فتعلّم كل ما تحتاج إليه في عملك أو مهنتك قبل الأربعين.

يقول أحد كبار الناشرين الدوليين: تعلمت وأنا في الثلاثينات طريقة

تنقيح مخطوطة كتاب، كما تعلمت أصول نشره، وفي وقت قصير أتقنت عملي في السن المناسبة، وتابعت المسيرة لاكتساب المزيد من الخبرة.

ولا ضير في أن يسهر المرء إلى وقت متقدم لإنجاز أمر جيد إذا كان ذلك قبل العشرين أو حتى الثلاثين، أما بعد الأربعين فيجب ألا يضيع أحد فرصة النوم لتعلم أي جديد.

ثانياً ـ طوّر أسلوبك الشخصي.

قبل الأربعين اعرف ما أنت ترتاح إليه سواء أكان ذلك في لباسك أم في اللمسات الصغيرة التي تجعلك مميّزاً. يمكنك إجراء اختبارات وأنت في العشرينات أو الثلاثينات ولكن لدى بلوغك الأربعين يجب أن يكون لك أسلوبك الثابت. لا أحد يبدو قلقاً أكثر من رجل أو امرأة يحاول كلاهما إعادة تنظيم مظهره في منتصف الحياة.

ثالثاً ـ نظّم حياتك العاطفية.

يصعب عليك النجاح إذا لم تعالج بنفسك مشاكلك الشخصية التي تستنفد طاقتك وتحوّل انتباهك عن الأمور المهمة. فالهم كالمرض يحجب تدريجاً الاهتمام بما عداه.

مما لا ريب فيه أنه يتعذر تجنب كل الصعاب ولكن على المرء أن يرتفع فوقها. والذين رتبوا حياتهم الشخصية عند بلوغهم الأربعين هم عموماً أكثر أهلية للنجاح من أولئك الذين لم يفعلوا. وهكذا، إذا عزمت على إنهاء ارتباك يائس، أو فكرت في الزواج فافعل ذلك قبل أن تدخل المشاكل عقدك الخامس، حيث ينبغي لك أن تمتع نفسك بالحياة وتبدأ قطف ثمار الجهد الذي بذلته في السابق.

رابعاً ـ اعرف ضعفك.

سلّم بأن ما لا تجيد صنعه لا يحتمل ولا يفي بالغرض. فإذا كنت لا ترتاح إلى التعامل بالأرقام وتستمتع بالعمل المبدع فلا تجبر ذاتك على تولي عمل حافل بالأرقام لأنه يدر عليك ربحاً جيداً أو لأن الآخرين يتوقعون

ذلك، بل أقبل على العمل الذي تستمتع به قبل أن تبلغ الأربعين وإلاّ عشت عقداً تاعساً، وربما عقدين، والأرجح أنك قد تدمر فرصتك للنجاح الحقيقي.

خامساً ـ اعرف طاقاتك.

من الأفضل لك أن تقرر ما أنت أهل له أكثر من سواه وتتحقق من الأمور التي تستمتع القيام بها وتجيدها أكثر من أي شخص آخر.

يقول أحد الناجحين: عندما كنت فتى كنت أُلام غالباً على نظرتي إلى المسائل من جانبيها مما جعلني أبدو لبعضهم متردداً. أما الآن، بعدما بلغت الرابعة والخمسين، فقد أدركت أن هذه المزية هي طاقة ثمينة، إذ جعلتني أبدو مستشاراً أكثر مني منفذاً، ولا بأس في ذلك، فالمؤسسة تحتاج إلى الاثنين. ومهما يكن دورك فمعرفتك لنفسك ومعرفة ما أنت أهل له هما أمران دقيقان في مسيرة النجاح.

سادساً ـ أحسن التصرف بالمال.

يقول مايكل كوردا رئيس دار «سايمون وتسوستر» للنشر عندما كنت في سن أصغر، أسدى إليّ أحدهم نصيحة مهمة فقال: «احتفظ بأول مليون دولار تكسبه» وهذا هو المقصود بـ «حسن التصرف بالمال». وهو أمر جيد ولكن المليون يفوق ما يستطيع أحدنا توفيره أما الفكرة فذات مغزى عميق. إذ لا شيء يخمد العزيمة كالخضوع المطلق لشيء ما، أي إدراكك أنك لا تستطيع أن تترك عملك أو تغيّر مسلكك المهني.

احتفظ بما يكفي من المال الذي يتحول مصدر أمان بالنسبة إليك. قد لا تحتاج إليه لكنه قد يساعدك في حالات كثيرة.

سابعاً ـ أنشئ شبكة من العلاقات.

إذا بلغت الأربعين ولم تكن بنيت شبكة من الأصدقاء، أو على الأقل من أشخاص يثقون بك وتستطيع أنت أن تعتمد عليهم فستكون في ضيق. قد يكون هؤلاء زملاء تمد إليهم يد المعروف، وتدعم مشاريعهم وتصغي إلى

مشاكلهم وهم يبادلونك بالمثل.

ليست شبكة العلاقات شيئاً يصنع بين ليلة وضحاها. بل تتطلب عقوداً من العناية. في العمل، كما في السياسة، أنت تحتاج إلى أشخاص هم في مواقع صحيحة، تستطيع أن تتكل عليهم ويستطيعون هم أن يتكلوا عليك.

ثامناً ـ تعلم كيف تفوض الأمور لغيرك.

كثيرون منا لا يفعلون هذا أو هم عاجزون عنه، لذلك هم محكومون بالبقاء في مناصب ثانوية، والتفويض هو نصف النجاح. والمرء الذي لا يستطيع أن يفوض سلطته إلى شخص آخر يجد نفسه مقيداً. حين تبلغ الأربعين تغدو أخبر من قبل فتختار الأشخاص المناسبين وتثق بهم.

تاسعاً ـ تعلّم متى تحفظ لسانك.

كم من منصب فُقد بسبب رمي الكلام على عواهنه. فتعلّم السكوت والظهور مظهر الرجل الحكيم، فالناس في مثل هذه الحال يفترضون أنك تعرف أكثر مما تظهر. لا تكن ثرثاراً، ولا تتحدث عن خططك. والشهرة بكتمان السر تفوق الشهرة التي يمكن أن تكسبك إياها الثرثرة. وكلما تقدمت في سلكك ازداد وضوح هذه الحقيقة. فكتمان السر في المراكز الإدارية العالية مزية ذهبية.

عاشراً ـ كن مخلصاً.

إذا لم تكن اكتسبت سمعة جراء الإخلاص مئة في المئة عندما تبلغ الأربعين، فستلازمك هذه الشائبة طوال بقية حياتك المسلكية. إن شهرة عدم الإخلاص تجعلك مرفوضاً في أي عمل أينما كان.

وفي الأخير احتفظ دائماً بخلق مرح، فهو أحد جوانب السعادة، إذ لا شيء يدوم أبداً. . . حتى النجاح.

تلك هي بعض النصائح الهامة لمن أراد نشدان النجاح قبل منتصف العمر. .

*

من كل ما سبق عرفنا أن كبر السن ليس عائقاً أمام النجاح . .

ولكن هل الصغر عائق؟

والجواب: حتماً لا . .

فكم من شباب أحرزوا النجاح قبل العشرين؟

وكم من زعماء، ورؤساء، وتجار، وعلماء، وكُتّاب، وشعراء بدأوا رحلة النجاح في بدايات أعمارهم؟

ألا نسمع أن فلاناً أحرز النجاح، فكان أصغر رئيس يتولى منصب الرئاسة؟

ألم نقرأ أن «وليم بيث» كان في الرابعة والعشرين حين أصبح رئيس وزراء بريطانيا ـ عندما كانت عظمى؟

وكما في السياسة كذلك في كل مجالات الحياة. .

*

يقول المليونير اللبناني «علي الجمال»:

بعدما أنهيت دراستي الثانوية رغب أبي في أن أكمل شهادتي الجامعية، لكنني لم أكن أرغب في ذلك لأن هدفي الرئيسي كان أن أجمع الأموال لكي أقيم مشاريعي الخاصة وهذا ما أنجزته بالفعل، ولم أكن تجاوزت الرابعة عشرة من عمري.

يومها كان العسكر الإنكليزي يبني سكة حديد بين فلسطين ولبنان. وبفضل معرفتي باللغة الإنكليزية تمكّنت من الاتفاق معهم على أن أوفر لهم عمالاً من الجنوب وأتقاضى عمولة على كل منهم، مما أتاح لي مصدر رزق وفير على الرغم من حالة الحرب والحصار التي كانت سائدة آنذاك.

واحتذاء بما درج عليه أبناء بلدتي جويا، سافرت في الثامنة عشرة من عمري إلى نيجيريا وافتتحت محلاً صغيراً لبيع الأقمشة برأسمال بلغ ألفي جنيه استرليني أقرضني إياه والدي الذي أرادني أن أعمل في نطاق مشاريعه

نفسه، أي في تجارة النسيج والمحصول، إلاّ أنني استثمرت المبلغ بما يتماشى مع طموحاتي الشخصية، بحثاً عن مورد متمايز عما هو موجود في أسواق نيجيريا.

فلم أشأ أن أبيع البضاعة عينها، لذا صرت أبحث عن شيء متميّز للنساء من الملابس الراقية وأوفرها بأسعار مقبولة للجالية اللبنانية هناك، فصارت النساء تتهافت على مخزني الصغير الذي يحوي أكثر الألوان والأقمشة حداثة، وبفضل ذلك جمعت خمسة آلاف جنيه استرليني وكان ذلك بمثابة ثروة يحتاج اللبناني إلى عشرين عاماً ليجمعها.

حينها بدأت بشراء بيت جميل وسيارة رانج وغيرها من الأمور التي أتيحت لي بفضل ذوقي في اختيار البضاعة، مما وفر لي أرباحاً بعشرات الأضعاف.

انتقلت إلى تصدير الحديد والإسمنت عبر النقل البري، بدأت بشاحنة واحدة وخلال بضعة أعوام فاق عدد الشاحنات التي كنت أسيّرها المئة شاحنة، ورددت المبلغ الذي أقرضني إياه والدي مضاعفاً 15 مرة، وحين أراد الحُكام بناء مناطق سكنية في منطقة أبابا في نيجيريا، انتهزت الفرصة واشتريت أراضٍ بنيت عليها عقارات أجّرتها لمواطنين وأقمت مصنعاً للمواد الأولية التي استعملتها في بناء العقارات، وبهذه الطريقة وفّرت كلفة تلك المواد، مما ساعدني في جمع مبالغ طائلة قبل أن أبلغ الـ 24 من عمري.

عام 1957 قررت أن أصبح مقاولاً، فتسجلت في الدولة هناك وحصلت على التزامات رسمية بـ 600 ألف جنيه لإقامة ثكنات عسكرية، عملت ليل نهار، 24 ساعة لإنجاز تلك الثكنات بأسرع وقت؛ ودرّ عليّ المشروع 250 ألف جنيه، وهو الربح الوحيد الذي أذكره، لأن من يعمل لا يحصي أمواله عادة، لذا لا أذكر بالتحديد متى جمعت المليون الأول، لكنني أرجح أن ذلك حصل حين بلغت الثلاثين من عمري.

الانطلاقة بالنسبة إليّ كان عملي في المقاولة الذي صار يكبر يوماً بعد

يوم حتى بلغ عدد موظفي 10 آلاف موظف وشركات كثيرة تنتج كل المواد الأولية اللازمة للبناء من الأحجار حتى المسامير.

رجعت إلى لبنان عام 1958 أي بعد عشرة أعوام من هجرتي وأقمت فندقين سافوي وكومفورت وأسست بنك الجمال عام 1971.

أوقفت أعمالي في نيجيريا عام 1975 بسبب الأوضاع السياسية والاقتصادية التي كانت سائدة هناك آنذاك.

ثم إن الخسارة هي الوجه الآخر للربح لذا على رجل الأعمال أن يتقبل الاثنين لأنهما عنصرا اللعبة، فأنا مثلاً لا أنسى خسارتي 35 مليون دولار إثر عملية تزوير تعرضت لها في مصر، لكن ذلك لم يشكّل صدمة لي ونمت ليلتها ملء جفوني.

اليوم صار لدي قناعات أخرى، وأؤمن بما يقول الإمام علي (ع): «استغن عمن شئت تكن نظيره، واحتج من شئت تكن أسيره، وأحسن إلى من شئت تكن أميره». حالياً أبذل جهدي في فعل الأعمال الخيرية، شيَّدت معهداً تقنياً، وجامعة في الجنوب، وأنا في صدد بناء مدرسة ثانوية.

أجج رغبتك في النجاح

- كلما كانت الرغبة أقوى، كان صاحبها أقرب إلى تحقيقها.

- الرغبة الشديدة وقود الإرادة، والإرادة وقود العمل، والعمل وقود النجاح.

- من دون أن ترغب في شيء، كيف ستتحرك باتجاهه؟

- البداية في كل إنجاز حققه أي شخص في العالم هي رغبته في ذلك.

قرّر رجل مغمور واسمه «أدوين بارنس» أن يعمل مع المخترع المعروف «أديسون»، وكان مدفوعاً برغبة شديدة في أن يكون شريكه التجاري، وليس مجرد مُوظفٍ لديه.

وقد برزت في وجهه صعوبتان:

الأولى: أنه لم يكن يعرف أديسون.

والثانية: أنه لم يكن يملك من المال ما يكفيه حتى للوصول إلى حيث يقيم هذا الأخير ويعمل، فكيف بأن يكوّن معه شراكة تجارية.

ومثل هذه الصعوبات يمكن أن تكون كافية لإحباط أكثر الرجال عن محاولة تحقيق رغباتهم، ولكن رغبة صاحبنا لم تكن عادية!

فقام بالخطوة الأولى وهي الوصول إلى أديسون، حيث قدّم نفسه إليه في مختبره وقال له إنه جاء ليشاركه تجارياً في أعماله، وكان انطباع أديسون عنه في أول لقاء له كما وصفه كالتالي:

«لقد وقف أمامي كأنه متسوّل جوّال حقيقي، ولكن كان يوجد شيء ما في تعابير وجهه أعطاني انطباعاً بأنه كان مصمماً على الوصول إلى ما يسعى إليه. ولقد تعلّمت من خلال خبرتي مع الرجال أنه عندما يرغب الرجل حقاً وبعمق في شيء ما إلى حدّ الاستعداد للمغامرة بكل مستقبله للوصول إليه، فإنه بالتأكيد سوف ينجح في ذلك، ولهذا أعطيت ذلك الرجل الفرصة التي طلبها، لأنني رأيت أنه قد صمم على الصمود حتى النجاح.. ولقد اثبتت الأيام أنني لم أكن مخطئاً».

وبالطبع فإن الرجل لم يحصل في مقابلته الأولى على الشراكة مع أديسون لكنه حاز العمل معه كموظف بأجر بسيط..

ومرت الأيام ولم يحصل شيء يقرّب الرجل إلى تحقيق الهدف الذي كان يصبو إليه، لكن شيئاً مُهمّاً كان يدور في «ذهنه» وهو أن يصبح شريكاً تجارياً لأديسون، حتى وإن استغرق تحقيق ذلك بقية حياته.

ولعل الرجل لم يكن يعرف ما يقوله بعض العلماء من أن من يملك هدفاً محدداً، وإرادة قوية لتحقيقه فإنه سرعان ما تتهيأ له الظروف الموضوعية. لكن تصميمه القوي ومثابرته على تحقيق رغبة واحدة منفردة، أدّيا به إلى تجاوز كل الصعوبات، وجلبا له الفرصة التي كان يسعى وراءها.

وعندما جاءته الفرصة بعد مرور خمس سنوات من لقائهما الأول ظهرت له بشكل مختلف عما توقعه، وذلك في الحقيقة هو سرّ من أسرار الفرص الثمينة أي التسلل من الباب الخلفي، حيث تأتي الفرصة متنكرة بشكل من أشكال سوء الحظ أو الانهزام المؤقت، وربما لهذا يخفق الكثيرون في التعرف إليها.

في ذلك الوقت كان أديسون قد أكمل إنجازه في اختراع آلة مكتبية جديدة كانت تعرف بآلة الإملاء، ولم يتحمس موظفو المبيعات عنده لتسويق تلك الآلة، ولم يؤمنوا أنه يمكن بيعها دون جهد كبير. وهكذا رأى صاحبنا فرصته الثمينة التي تسللت بهدوء متخفية في آلة غريبة الشكل، لم تثر اهتمام أحد سوى المخترع نفسه وصاحبنا.

وأيقن الرجل أن بإمكانه بيع الآلة المذكورة، فقدم اقتراحه بالشراكة في بيعها إلى أديسون، وحاز فرصته بسرعة، وباع الآلة بنجاح لافت، الأمر الذي حدا بأديسون إلى إبرام عقد معه يخوّله توزيع تلك الآلة وتسويقها في أنحاء البلاد كافة. ومن خلال ذلك العقد الذي كان حقاً «شراكة تجارية» أصبح الرجل شريكاً لأديسون وغنياً، وبذلك أثبت أنه يمكن للإنسان أن ينجح عندما يمتلك الرغبة اللازمة والإرادة الكافية لتنفيذ رغبته.

وهكذا، إذا قيّمنا رغبة صاحبنا المتسول من الناحية المالية نجد أنها جلبت له في نهاية الأمر ثلاثة ملايين من الدولارات. لكن العدد غير مهم بالمقارنة مع ما كسبه من المعرفة المؤكدة أنه يمكن تحويل الرغبة إلى عوائد ملموسة من خلال الإصرار، والإرادة، والعمل الدؤوب.

*

الحق أن الرغبة الشديدة قد تحوّل النواقص البشرية إلى مزايا. فكيف بأن تجعل من المزايا مزايا..

ولنستمع في ذلك إلى ما حدث لأحد الكُتّاب الذي وُلِد له طفل أصم، وقد صرّح الطبيب لوالده أنه سوف يبقى طوال حياته بلا قدرة على السمع... ومن ثم فهو سيكون أخرساً بلا أمل في الشفاء.

لكن الأب تحدى رأي الطبيب، وقرّر ـ في سرّه ـ أن يحاول جعل طفله يسمع، ويتكلم..

يقول الرجل: «كنت على يقين بأن ابني سوف يسمع ويتكلم. وأنه لا بدّ من وجود وسيلة لذلك، وأيقنت أنني سأجد تلك الوسيلة في يوم ما، وتذكرت هنا ما قاله أحد العظماء: «إن مسار كل الأمور يُعلّمنا الإيمان وليس علينا سوى الطاعة. وهناك توجيه وإرشاد لكل منّا، وبواسطة الاستماع الهادئ يمكننا أن نسمع كلمة الحقيقة في ذلك».

و «كلمة الحقيقة» هنا هي الرغبة والتوق، فقد رغبت أكثر من أي شيء آخر أن يكون طفلي سليماً في سمعه ونطقه، ولم أتراجع عن تلك الرغبة ثانية واحدة.

وماذا فعلت؟

كان يجب عليّ أن أجد وسيلة أزرع بها رغبتي الحارقة في عقل طفلي بأساليب تُوْصِل الصوت إليه دون مساعدة الأذنين».

«وفور وصول الطفل إلى العمر الذي يمكن فيه أن يتجاوب معي بدأت أملأ رأسه بالرغبة الحارقة عنده في الإستماع والسمع، وبأن تلك الرغبة سوف تترجم إلى حقيقة واقعة».

«كل هذا التفكير حصل في ذهني، ولم أفصح عنه لأحد، وفي كل يوم كنت أجدد العهد الذي قطعته على نفسي بألا يكون طفلي أصماً وأخرساً».

«ومع تقدّم الطفل في السن، وعندما بدأ يلاحظ الأشياء حوله لاحظت أنه يملك درجة معينة من السمع، وعندما وصل إلى السن الذي يبدأ فيه الأطفال بالكلام لم يحاول التكلم، ولكني استنتجت من أفعاله أنه يمكنه سماع أصوات معينة قليلاً. وذلك كان كل ما رغبت في معرفته واقتنعت أنه إذا كان بإمكانه أن يسمع ولو شيئاً قليلاً فإنه يمكن أن يطوّر قدرة أكبر على سمع أقوى، وعندها حصل أمر أعطاني الأمل وجاء من مصدر غير متوقع على الإطلاق».

«فقد اكتشفت أنه يمكنه سماعي بوضوح عند ملامسة شفتاي عظم أذنه عند قاعدة الجمجمة. ولم نكن قد سمعنا من قبل بما يُعرف «بالموصل العظامي» للصوت».

«وحيث إنني صممت على إسماع طفلي صوتي بوضوح بدأت فوراً بنقل الرغبة في السمع والكلام إلى عقله وسرعان ما اكتشفت أن الطفل يستمتع بسماع القصص قبل خلوده إلى النوم. وهكذا بدأت العمل وابتكرت قصصاً مصممة لتطوير قدرته على التخيل، والاعتماد على الذات وعلى الرغبة القوية في أن يكون طبيعياً في سمعه».

«وكانت هناك قصة واحدة ضمن تلك القصص شددت عليها كثيراً بحيث كنت أرددها له مراراً مع بعض التغيير في الشكل. وكان هدف تلك القصة إقناعه أن عيبه الجسدي ليس نقصاً، بل مصدر قوة، ويمكن أن تكون ذات قيمة كبيرة. ورغم حقيقة أن كل الفلسفة التي أتحدث عنها تشير بوضوح إلى أن كل عائق يجلب معه بذور فائدة مساوية له، عليّ أن أعترف أنني لم أملك أدنى فكرة حول كيفية تحويل العائق الجسدي عند طفلي إلى ميزة مفيدة».

«ومع تحليلي لهذه التجربة وإعادة النظر فيها يمكنني القول إن ثقة ابني بي كان لها الدور الأكبر في إعطاء نتائج مدهشة. فهو لم يشك في أي شيء

أخبرته به، وبهذا نجحت في زرع فكرة أنه يملك صفة تميّزه عن شقيقه الأكبر منه، وأن تلك الصفة سوف تظهر نفسها بوسائل كثيرة. فعلى سبيل المثال يمكن للمعلمين في المدرسة أن يلاحظوا أنه لا يملك حاسة السمع وبسبب ذلك يوجهون إليه انتباهاً خاصاً ورعاية مميّزة بلطف بالغ، وذلك ما حصل حقاً».

«وكذلك نجحتُ في إقناعه بفكرة أخرى هي أنه عندما يصبح في سن تمكّنه من بيع الصحف (لأن أخيه الأكبر كان يبيع الصحف) سوف يملك ميّزة كبيرة على أخيه لأن الناس سيلاحظون أنه لا يملك قدرة السمع ورغم ذلك فهو نشيط وذكي، وهذا الأمر سيجعلهم يدفعون له أجراً إضافياً».

«وعندما أصبح طفلي في السابعة من عمره أظهر أول برهان بأن طريقتي في توجيه تفكيره كانت مثمرة حيث طلب مني على مدى عدة شهور أن يبيع الصحف، ولكن والدته لم توافق على ذلك».

«وأخيراً تولى ابني زمام الأمور بنفسه، فبعد ظهر أحد الأيام عندما كان وحده في البيت تسلق عبر نافذة المطبخ، وقفز إلى الشارع. وقد اقترض بعض الدراهم كرأسمال له من أحد البائعين في الحي ووظفها في شراء الصحف التي باعها وأعاد توظيف عائدها، وكرر ذلك حتى فترة متأخرة من المساء. وبعد موازنة حساباته وإعادة ما إقترضه بقي له ربح وافر يساوي أضعاف ما اقترضه. وعندما عدت إلى المنزل في تلك الليلة، وجدته نائماً في الفراش ممسكاً بالمال في قبضة يده».

«ومع أن أمّه لم تفرح عندما شاهدت ذلك إلاّ أن رد فعلي كان معاكساً لأنني عرفت أن جهودي لزرع الثقة بنفسه لم تذهب سدى».

«لقد رأتْ زوجتي من خلال ذلك الحدث صبياً صغيراً أصمّاً انطلق في الشوارع وخاطر بحياته لكسب المال، أما أنا فرأيت رجل أعمال صغير يعتمد على نفسه بحيث زاد رأسماله الذاتي مئة بالمئة لأنه انطلق في العمل بمبادرة خاصة وفاز وكسب».

«ثم إن ابني الأصم واصل تعليمه في المدرسة حتى الجامعة، دون أن يكون قادراً على سماع ما يقوله معلموه إلاّ عندما يصرخون بصوتٍ عالٍ وعلى مقربة منه. ولم يلتحق بمدرسة خاصة بالصُم ولم نسمح له بتعلم لغة الإشارات، بل كنا مصممين أن يعيش حياة طبيعية وأن يتعامل مع أطفال طبيعيين، والتزمنا بذلك رغم أنه كلف الكثير من النقاش الحاد مع مسؤولي المدارس».

«وفي المرحلة الثانوية من دراسته حاول ابني استعمال وسيلة كهربائية لتساعده على السمع لكنها لم تنفعه».

«وفي آخر أسبوع لابني في الجامعة حصل له أمر كان نقطة تحوّل في حياته، فقد استحوذ بالصدفة على وسيلة أخرى كهربائية مساعدة للسمع وضعته تحت الامتحان. كان ولدي متردداً في اختبارها بسبب تجربته السابقة المخيبة في هذا المجال، وفي نهاية الأمر التقط الأداة ووضعها دون اكتراث على أذنيه وأطلقها بواسطة البطارية. وفجأة تحولت رغبته بالسمع الطبيعي إلى واقع، وكانت أول مرة يسمع الأصوات بشكل طبيعي في حياته».

«وأدت به الفرحة الناتجة من العالم المتغيّر الذي جلبته له تلك الوسيلة المساعدة للسمع إلى الإسراع إلى الهاتف ليكلّم أمه ويسمع صوتها بشكل كامل، وفي اليوم التالي بدأ يسمع بوضوح أصوات أساتذته في الجامعة. ولأول مرة في حياته أيضاً أصبح بإمكانه التحدث إلى الآخرين من دون أن يتحدثوا إليه بصوت عال، وهكذا دخل ابني عالماً جديداً، لكن النصر لم يكتمل بعد، إذ بقي عليه أن يجد طريقاً عملياً لتحويل عاهته إلى فائدة مساوية».

«بعد أيام كتب ابني رسالة إلى صاحب المصنع الذي صنع تلك الأداة التي ساعدته على السمع ليصف بحماس تجربته. فطلبه مدير المصنع إلى زيارة مصنعهم وعند وصوله اصطحبه أحد الموظفين إلى مختلف أنحاء المصنع، وخلال تحدثه مع مدير المهندسين عن عالمه الذي تغيّر لمعت في ذهنه الشرارة الفكرية التي حوّلت عاهته إلى فائدة كان مقدراً لها أن تدّر عليه

مردوداً مالياً، وسعادة للآلاف من الاشخاص في المستقبل».

«فقد خطر له أنه يمكن مساعدة الملايين من الصُم من الذين لا يستعملون أدوات مساعدة من خلال إبلاغهم قصة تغيّر عالمه بفعل تلك الأدوات».

«وعلى مدى شهر كامل انطلق ابني في كتابة بحث مكثف، حلل فيه النظام التسويقي الكامل لمصنع تلك الأدوات وأوجد وسائل للاتصال بأولئك الذين يملكون مشاكل في سمعهم في كل أنحاء العالم ليشاركوه عالمه الجديد. وعند الانتهاء من ذلك وضع خطة لسنتين مستنداً إلى اكتشافاته، وعندما قدّم الخطة إلى الشركة المذكورة أعطاه المدير على الفور مركزاً مرموقاً فيها لتنفيذ طموحاته».

«لم يحلم ابني عند انطلاقه في العمل أنه كان مقدراً له أن يجلب الأمل والارتياح لآلاف الصُم الذين كان يمكن لهم أن يبقوا صُمّاً مدى الحياة لولا مساعدته».

«لم يكن لدي أي شك في أنه كان مقدراً لابني أن يبقى فاقداً لقدرة السمع والنطق مدى الحياة لو لم أتمكن أنا من توجيه تفكيره كما فعلت».

«حقاً تملك الرغبة الحارقة وسائل عديدة لترجمة نفسها إلى أشياء مادية ملموسة مساوية لها، فلقد رغب ابني أن يسمع بشكل طبيعي وهو الآن يملك ذلك السمع. لقد وُلِد ابني بعاهة كان يمكن أن تؤدي بشخص دون طموح محدد إلى الشارع».

ولقد أثمرت «الكذبة البيضاء» التي زرعها الرجل في ذهن ولده فأدت إلى إيمانه أن عاهته يمكن أن تتحول إلى ميّزة مفيدة يمكنه أن يستثمر نتائجها.

وحقاً لا يوجد شيء إلاً ويمكن للرغبة الشديدة المشفوعة بالإيمان أن تجعله حقيقة قائمة.

وتلك ميّزة متاحة للجميع.

ولعلّ سائلاً يقول هنا: إن الذين يرغبون في النجاح ـ في أي مجال من مجالات الحياة كثيرون ـ ولكن مشكلتهم أنهم لا يعرفون كيف يحولون رغباتهم إلى خطوات عملية لتحقيقها. فما هو الحل؟

والجواب:

أولاً ـ لا بدّ من التمييز بين «الرغبة» وبين «التمني» فمن يرغب في شيء معين، يختلف عمن يتمناه من دون أن تكون رغبته مؤججة للحصول عليه..

ويمكن أن نعرف الفرق بينهما من خلال معرفة الفرق بين «رغبة» شاب في العشرينات من عمره في الزواج من فتاة أحلامه، وبين «تمني» عجوز في السبعينات من عمره في زوجة جديدة غير محددة.

فالشاب في تلك السنوات من عمره مستعد لكي يتحمل أقصى ما يمكن للزواج ممن يحبها..

بينما العجوز لا يجد تلك الرغبة المشتعلة، فيكتفي بالتمني..

ثانياً ـ إن هنالك مجموعة طُرق عملية يمكنك بواسطتها تحويل الرغبة في النجاح إلى عمل ناجح وهي كالتالي:

1 ـ ثبّت في ذهنك المجال المحدد الذي ترغب في النجاح فيه فمثلاً: حدّد الكمية المحددة من المال التي ترغَب فيها، ولا يكفي القول: «أريد الكثير من المال» بل يجب أن تُحدد الكمّية التي تريدها.

2 ـ حدّد بالضبط ما تنوي أن تقدّمه مقابل النجاح الذي ترغب فيه. إذ لا يوجد في الواقع «شيء مقابل لا شيء».

3 ـ حدّد موعداً معيّناً تنوي فيه تحقيق نجاحك، والمال الذي ترغب في امتلاكه.

4 ـ ارسم خطة محددة لتنفيذ رغبتك، وابدأ فوراً في العمل سواء كنت جاهزاً أم لا، وذلك لوضع الخطة موضع التنفيذ.

5 ـ اكتب بياناً واضحاً ومختصراً بالذي تريد تحقيقه، واذكر فيه الحدود

الزمنية والمدة المحددة واذكر ما تنوي تقديمه مقابل ذلك، وصِف بوضوح الخطة التي تنوي بواسطتها تحقيق ذلك.

6 ـ اقرأ بيانك المكتوب بصوت عال مرتين في اليوم، المرة الأولى قبل ذهابك إلى الفراش في الليل، والمرة الثانية بعد نهوضك من النوم في الصباح، ومع قراءتك تصوّر أنك فعلاً حققت ما تصبو إليه.

من المهم أن تَتبع التعليمات الواردة في هذه الخطوات الست، وبشكل خاص أن تلتزم بالتعليمات الواردة في الخطوة السادسة. قد تجد أنه من المستحيل أن تتصوّر نفسك وقد حققت النجاح قبل تحقيقه. وهنا تأتي الرغبة المشتعلة لمساعدتك. وإذا كنت حقاً ترغب وتتوق إلى ذلك كثيراً إلى درجة أن تصبح تلك الرغبة هاجساً فإنك لن تجد صعوبة في إقناع نفسك بأنه يمكنك حقاً تحقيقه، فالغاية هي الرغبة في النجاح وأن تصبح مصمّماً على امتلاك ما تريده بحيث تُقنِع نفسك بأنك ستحوزه.

إن هذه الخطوة لا تتطلب في الحقيقة عملاً شاقاً كحفر الجبال، ولا أن يتظاهر الشخص بالجنون، ولا تحتاج بالطبع إلى شهادات علمية عالية، ولكنها كافية لكي تجعل الفرد يؤمن بأنه قادر على النجاح من جهة، وأن النجاح ليس متروكاً للصدفة والحظ، بل هو نتاج الرغبة، والأمل، والعمل، والتخطيط.

حقّق النجاح
رغم النواقص

- من المؤكد أنه ليس النقص في الجسم عائقاً أمام إرادة الروح.

- أنت لست مخزوناً واحداً من الطاقة..
بل أنت مجموعة مخازن من طاقات شتّى.
فإذا فقدت إحداها، فافتح أبواب غيرها على نفسك، وعوّض نفسك عما فقدت.

- أحياناً تكون النواقص دوافع ممتازة لبلوغ الكمال.

- من نعم اللّه ـ تعالى ـ الكبرى نعمة التعويض، فمن يصاب في عضو منه، فسوف يعوضه اللّه في أعضاء أخرى.

أصيب هذا الرجل في شبابه بمرض نادر أدى إلى إصابة معظم أعضائه بالشلل.

فهو لا يستطيع أن ينطق.

ولا أن يمشي.

ولا أن يلبس ملابسه.

ويحتاج إلى الرعاية الدائمة على مدار الساعة. وكل ما هو قادر عليه هو أن يحرك اثنتين من أصابع يده اليسرى فقط.

وذلك كل شيء...

ومع هذا فهو أعظم علماء الفيزياء المعاصرين، ويحتل ذات الكرسي الذي كان لإسحق نيوتن في جامعة كامبريج.

وكتابه «مختصر تاريخ الوقت» كان من أكثر الكتب مبيعاً في العالم..

إنه ستيفن هوكينغ البالغ من العمر (لدى تأليف هذا الكتاب 1998) ستة وخمسين عاماً.

فعلى الرغم من كل العوائق تمكّن ستيفن هوكينغ من تحقيق أعظم إنجاز فيزيائي في مرحلة ما بعد آينشتاين. وقد قِيل في هذا الإنجاز إنه الجواب الذي أنتجه خلال نصف القرن الحالي ردّاً على فيزياء آينشتاين.

ويذهب بعض الفيزيائيين إلى أن عمل هوكينغ ربما شكّل أحد أعظم الانقلابات في تاريخ العلوم. وثورة هوكينغ تقوم على التوفيق بين دعامتي

الفيزياء الحديثة، وهما نظرية آينشتاين في النسبية العامة التي تقول بأن الجاذبية هي التي تسيِّر حركة الكواكب والنجوم والمجرّات والكون نفسه على نحو منظم يمكن توقعه، ونظرية ميكانيكا الكمّ التي تقول بأن المادّة، على الصعيد الذري، تعمل بشكل لا يمكن التنبؤ به.

لقد كان والد ستيفن باحثاً علمياً، وهو بكر أولاده الأربعة الذين عاشوا في جوّ علمي وعائلي متين الأواصر. ودخل ستيفن جامعة أوكسفورد عام 1959، وكان متحرّراً وذكياً مع بعض عناد، كما كان محبوباً جداً من أصدقائه في الجامعة والبلدة. وفي سباق المراكب السنوي التقليدي بين جامعتي أوكسفورد وكامبردج، ظلّ وقتاً رباناً لأحد المراكب.

وعلى الرغم من اجتنابه العمل الدراسي الشاقّ فإن أساتذته قدّروه وكانت النتيجة أن واصل الدراسة حتى التحق بجامعة كامبردج.

ولكنه ما كاد يمضي أشهراً قليلة في كامبردج حتى ظهرت عليه بوادر علة جسدية. وأخذ يتعثر في مشيه ويتأتئ في لفظه ويجد صعوبة في السيطرة على ذراعيه وساقيه. ووجد الأطباء أنه مصاب بخلل جانبي في الأنسجة والأعصاب الإرادية، وهو داء قد يؤدّي إلى الشلل والوفاة. وأمام ذلك الواقع المرّ أدرك هوكينغ أنه قد لا يعمر حتى الخامسة والعشرين.

وانتابه الأسى حين وجد أنه لا يقوَى على السير في الجامعة من غير عكاز. وهجر دروسه وأمضى الكثير من وقته في الفراغ. .

وقد حصل ستيفن على فرصة للزواج بالرغم من إمكانية وفاته المبكرة كما تنبأ الأطباء له.

وكان ذلك الزواج حداً فاصلاً في حياة ستيفن. وفارقته خشية الموت، وأكب على دروسه من جديد.

وفي مطلع السبعينات كانت حال هوكينغ الجسدية ساءت إلى الحد الذي أوجب إبقاءه في كرسي متحرك. إلاّ أن قواه الذهنية بقيت تحلّق عالياً، وما فتئ يأتي بالنظريات الرائعة واحدة تلو الأخرى.

ويعتبر اليوم من كبار علماء الفيزياء حتى قِيل عنه إنه مقيّد بالسرير، ولكن عقله يسبح في الفضاء الواسع، ووصف بأنه أعظم عالم فيزياء معاصر، وأن نظرياته تتجاوز ما أعطاه آينشتاين.

ولذلك فحينما طبع له الكتاب الذي يحمل عنوان «مختصر تاريخ الوقت» A BRIEF HISTORY OF TIME بيع منه خلال فترة قصيرة أكثر من مليون وسبعمائة ألف نسخة.

وتسأل إذا كان الرجل عاجزاً عن الحركة والنطق ـ نوعاً ما ـ فكيف يكتب ويتفاهم مع الآخرين؟

ويأتيك الجواب: عبر جهاز كمبيوتر خاص به، يستعمله بأصابع يده اليسرى.

إن أهم ميزة لهذا الرجل أنّه عنيد وصارم، وأهم من كل ذلك أنه يستخدم عقله، وما تبقى من جسمه بشكل جيد. فبعد أن سلبه الداء عافيته الجسدية وجد في عقله طاقات مذهلة، فأصبح مثالاً للشخص الذي يعيش كلياً ضيمن عقله.

*

أرأيت كيف أنّ النجاح لا يتطلب قدرات إضافية؟

إن أكثرية الناس يمتلكون كثيراً من القدرات التي يمتلكها هذا الرجل، ولكن لأنهم لا يثقون بها، أو لأنهم لا يستخدمونها فإنهم لا يحققون نجاحاً. . وهذا يعني أن النجاح بين يدي كل واحد منا وأن الأمر لا يتطلب أكثر من أن نثق به، ونتحرك، ونعمل، ومن ثم نجني ثمار أعمالنا. .

إن هنالك نماذج كثيرة لأشخاص كانوا يعانون منذ الولادة نواقص جسدية أو أصيبوا بها بعد فترة، وحققوا الكثير. فمثلاً يذكر التاريخ القديم عن أحد عبيد الطاغية نيرون واسمه «ديوموس» الذي كان قد احتمى إلى قصر الامبراطور الروماني هرباً من بطش سيده في أثينا، فعيّنه نيرون رئيساً على

العبيد، وحدث أن نيرون أمر بعد فترة بحرق روما ثم جلس الطاغية يتسامر مع ندمائه وعبيده ولما لم يجد ديوموس وكانت الخمرة قد سلبته لبّه صرخ طالباً إياه فجيء به، فأخذ يعاتبه على غيابه ولم ينفعه عذره، بأنه لم يبطئ في المجيء إلاّ لأن وجوده كان ضرورياً في أقبية القصر.

لكن نيرون لم يصغِ إليه، بل رفع صولجانه بيده وضرب به رأس اليوناني ضربة شديدة أسالت منه الدماء وألقته على الأرض فاقد الرشد.

وأمر نيرون بأن يشد وثاقه ويطرح جانباً إلى أن تنتهي الوليمة.

وبعد أن شرب الجميع وأصبحوا في حالة سكر شديدة، صاح نيرون:

- عليّ باليوناني ديوموس!

ونادى السياف وأمره بأن يقطع يدي اليوناني المسكين، فنفذ السياف الأمر بين صياح المدعوين وقهقهتهم وهتافهم. ثم رمى به خارج القصر فحمله أحد العبيد من زملائه، وعلى الرغم من أن ديوموس طلب منه أن يقضي عليه، ليخلصه من العذاب الذي كان فيه والألم الذي استبد به، إلاّ أن زميله واسمه جازبا رفض أن يجهز عليه ونقله بدل ذلك إلى ناحية نائية من القصر، وجعل يعالج جراحه، ويعيد الثقة والأمل إلى نفسه، وما مضت أسابيع معدودة على ذلك اليوم حتى كان ديوموس قد شفي من جراحه واستعاد قواه، وعقد النية على البقاء حياً، وعلى الاستعاضة عن يديه بقدميه!

وجعل يدرب نفسه على الأعمال اليدوية جميعها، ويستخدم للقيام بها قدميه، وبعد شهور أصبح ديوموس قادراً على تناول طعامه وشرابه، ومساعدة رفيقه وصديقه ومنقذه في الأعمال التي كان يقوم بها في قصر الامبراطور.

وشاءت الظروف أن تضع وجهاً لوجه مرة أخرى: الجلاد وضحيته.

فإن الامبراطور نيرون كان يطوف من وقت إلى آخر في أنحاء القصر لتفقد أحواله بنفسه دون أن يعلم به أحد، فحدث ذات يوم أن كان الامبراطور ماراً في الجناح المخصص للخدم والعبيد، فوقع نظره على ديوموس وهو ينظف آنية للطعام بقدميه بمهارة فائقة.

وقف نيرون أمام ذلك الرجل الغريب مندهشاً مستغرباً، وكان قد نسي خادمه المسكين وما صنعه به في تلك الوليمة، فعاد أدراجه إلى مخدعه وأرسل في طلب رئيس الحراس وسأله من يكون ذلك الخادم الذي يستخدم قدميه بدلاً من يديه؟

فقال رئيس الحراس:

ـ هو ديوموس اليوناني يا مولاي! فقد أمرتم بقطع يديه على مرأى من المدعوين، بعد حريق روما، فأنقذه رفاقه من الموت وهو لا يزال إلى الآن يقوم بوظيفته في القصر بأمانة وإخلاص.

فطلبه نيرون، وأكرمه وأعاده إلى حرسه، وأغدق عليه العطايا والهبات فعاش معززاً مكرماً، وجعل يدرب قدميه على أعمال دقيقة كالرسم والتطريز ونحت التماثيل وصناعة الأسلحة والخزف. واشتهر في روما.

ولم يُطرد ديوموس من القصر بعد موت سيده، بل بقي فيه حراً طليقاً، يقيم في غرفة خاصة وتحت تصرفه ثلاثة من العبيد يقومون بخدمته.

ومات في سنة 107 للميلاد، تاركاً بعده شهرة واسعة وآثاراً فنية قيّمة، ودوّن اسمه في التاريخ فأثبت أنّ الهمة القعساء تذلل الصعاب أياً كانت، وأن الرجل إذا اعتصم بالصبر والإرادة الثابتة، تمكن من الاستعاضة عن يديه بقدميه!

ومن الذين نجحوا في الحياة بالرغم من بعض العاهات، الشاعر العربي المعروف أبو العلاء المعرّي، الذي كان كفيفاً، والمخترع الشهير توماس أديسون الذي كان مصاباً بالصمم منذ صباه، والرئيس الأمريكي الذي أعيد انتخابه لأول مرة في التاريخ الأمريكي ثلاث مرات فرانكلين روزفلت، الذي كان يعاني آثار الشلل فلم يكن يستطيع أن يمشي إلاّ بالاستعانة بعكازين أو التنقل في كرسي متحرك.

*

وهكذا فإن كل الناجحين كانوا أناساً عاديين، وكثير منهم كان يعاني النقص في أعضائهم، أو فقدان بعض حواسهم، وجميعهم كان يعاصر ظروفاً عائلية واجتماعية صعبة للغاية.

ومع ذلك فقد أحرزوا النجاح ليثبتوا أن النقص ليس عائقاً أمام إرادة الروح.

ثِق بقدراتك

- إذا سألت نفسك عما تفقده مما عند غيرك من الناجحين، فإن الجواب سيكون حتماً: لا شيء!

- من يتخذ قراراته بنفسه، فهو يبني دار مجده بيديه.

- الثقة بالنفس بنت الثقة بالله تعالى، وأم الثقة بالناس، وأخت الثقة بالحياة.

- أمّ النجاح، هي الثقة بالنفس، أمّا أبوه، فهو العمل بتلك الثقة.

يقول صاحب شركة ناجحة: «بدأت حياتي العمليّة فرّاشاً في «الشركة العموميّة لصنع الأجراس الكهربائيّة»، ودفعني الفضول إلى التفرج على كيفيّة صنع الأجراس، فكنت أقضي ساعات الفراغ في المعمل أراقب ما يجري، وفي الليل كنت أمضي السهرة في منزل أحد العمال لأقف منه على دقائق الصنعة وأسرارها.

وسرعان ما أحطت بهذه الأسرار، وخطر لي أني أستطيع إصلاح الأجراس التي يطرأ عليها ما يعطلها ـ وكان هذا يحدث لمعظمها لأن استعمال الأجراس الكهربائيّة كان في مستهلّ شيوعه ـ فتركت عملي غير آسف واشتريت بالدولارات القليلة التي كنت قد ادخرتها عُدَّة العمل الجديد، ورحت أمرُّ على البيوت عارضاً خدماتي على كلّ بيت كان جرسه يرن رنيناً ضعيفاً أو متقطعاً، فقوبلت عروضي بالرفض في الأيّام العشرة الأولى، ونصحني عميّ، بأن أبيع عدتي وأبحث عن عمل جديّ، وهددني بالطرد إن أنا لم أفعل، ولكني أبيت عن عدتي انفكاكاً، وثابرت على الطواف بالبيوت إلى أن استخدمتني سيدة تدير فندقاً كانت أجراسه معطلة، فأصلحت الأجراس وتقاضيت من المرأة أجراً زهيداً، وكان أن مدحت مديرة الفندق مهارتي وما تقاضيته من أجر متواضع خلال زيارة قامت بها لجيرانها، فأرسلوا في طلبي لأصلح أجراس منزلهم، وشاهدني جيرانهم منهمكاً في عملي فكلّفوني المهمة ذاتها. وبعد هذا النجاح المبدئي تراءى لي أني أستطيع إصلاح أجراس المدينة كلّها، وإن تحقيق هذا المشروع يتطلّب مكتباً وبضعة معاونين وحملة

إعلانات في الصحف. واختمرت الفكرة في رأسي حالما تجمع في جيبي ثلاثمئة دولار، فاستأجرت المكتب بمئة دولار، وبالمئة دولار الثانية نشرت في الصحف إعلانات، وبالمئة الثالثة اشتريت عدة جديدة، وبلغ دخلي الصافي في العام الأوّل ستة آلاف دولار، ثم تجاوز الخمسة عشر ألف دولار، ثم أصبحت شركتنا لا تنافَس.

أمّا الدرس الذي تعلّمته فهو: «كن واثقاً من نفسك» ولا تتراجع أمام المشاكل والعقبات.

*

لو قدّر لك أن تقابل كل الذين أحرزوا النجاح في الحياة، من زعماء دينيين، ورجال أعمال، وسياسيين، وكُتاب، وغيرهم لوجدت أن هنالك قواسم مشتركة بينهم، وأن هنالك أكثر من خيط يشد أفراد هذه المجموعة بعضهم إلى بعض.

فالنجاح ليس نتيجة خصوصية ذاتية، يُولد بها البعض، ويحرم منها آخرون. ولا هو حاصل ذكاء مرتفع، أو مواهب خاصة، ولا دخل له بالعائلة، أو البيئة التي يُولد فيها الناجحون.

وإنما هنالك رؤى، ومواقف، وحالات روحية، وعادات حسنة، وإنجاز أعمال، وهي العناصر التي تكوِّن النجاح.

ولو أن أي إنسان عمل في أية ظروف ما عمله الذين سبقوه إلى النجاح لوصل إلى ذات النتائج التي وصلوا إليها..

من هنا نجد أن الناجحين ليسوا فوق البشر، ولا يتمتعون بمواهب فريدة، وليس لهم أربع عيون، وثماني آذان، وست عشرة من الأيدي...

بل هم من لحم ودم وأعصاب، ويعتريهم ما يعتري غيرهم، ويتعبون مثل غيرهم، ويجوعون مثل غيرهم، إنما يختلفون عن الفاشلين في الطموح، والسعي، والجدّ، والاجتهاد، وهي أمور متوفرة لكل الناس.

فهنالك دائماً مكان على القمة لكل من يبني سلّم صعوده بنفسه.

تلك حقيقة لا مجال لإنكارها. . فما دام هنالك رجال استطاعوا أن يتربعوا على القمة قبلك، فإنك تستطيع أن تفعل مثلهم.

إن البعض يفقد ثقته بنفسه، لأنه لا يريد أن يجرّب، أمّا إذا جرّب فسوف يكتشف أن كل شيء ممكن. .

لقد قال «طاغور»: «إن الممكن سأل «المستحيل» يوماً: أين تقيم؟ فأجاب في أحلام العاجز».

فمن تظاهر بالعجز، يرى كل شيء مستحيلاً، كما أن من يغمض عينيه يرى أن الظلام مخيم في كل الأطراف. . ولو أنه فتح عينيه، ونظر إلى الآفاق لرأى أنه ما من شيء مستحيل، فقد توجد طرقات، وليس طريق واحد إلى جميع الأهداف. .

قِيل لنابليون: كيف استطعت أن تولّد الثقة في جنودك؟

فقال: كنت أردّ بثلاث على ثلاث:

من قال: «لا أقدر» قلت له: حاول.

ومن قال: «لا أعرف» قلت له: تعلّم.

ومن قال: «مستحيل» قلت له: جرّب.

إن ربّ الناجحين في الحياة هو ربّك، والشمس التي تشرق عليهم تشرق عليك، والهواء الذي يستنشقونه، تستنشقه أنت، والأرض التي يعيشون عليها، تعيش أنت عليها أيضاً. .

وإذا وزنت «مخك» فسوف تجده بوزن «مخهم»، لا أكثر ولا أقل. . فلماذا ترى النجاح أمراً طبيعياً بالنسبة إليهم، ومستحيلاً بالنسبة إليك؟

لقد قال الممثل المعروف «شارلي شابلن»: أن تثق بنفسك، تلك هي أهم مسألة. فحتى عندما كنت في مأوى الأيتام أطوف الشوارع بحثاً عن القوت، كنت أؤمن بأني أعظم ممثل في العالم. وإذا كنت تفتقر إلى سعادة الإيمان بالذات، فإنك سائر لا محالة إلى الإخفاق.

*

إن فيك من القدرات والطاقات ما يكفيك لإحراز النجاح، إن عرفت كيف تستغل ذلك، فلا تفقد ثقتك بنفسك لبدايتك المتواضعة فإنه ينجح الإنسان بسبب قدراته، وليس لأنه يملك أفضل الإمكانات.

ولقد جاء في إحصائية شملت 900 رجل من الذين جمعوا ثروات طائلة وحققوا كل آمالهم وأمانيهم بفضل ما توفر لهم من مال، الذين عملوا من أجل مستقبل أفضل وحياة أكثر رفاهية، اتضح أن ثلاثمائة منهم بدأوا حياتهم في فلاحة الأرض، حيث كانوا أبناء مزارعين.

ومائتين باعوا الصحف في الطرقات.

ومائتين كانوا أول عهدهم بالعمل مجرد مراسلين يحملون الأوراق في المكاتب من مكان إلى آخر.

ومائة بدأوا عمالاً صغاراً في المصانع.

وخمسين عملوا في شق الطرقات والشوارع.

وخمسين فقط من بين هذا العدد الكبير هم الذين كانوا ينتمون إلى أُسر توفر لها المال.

إن الثقة بالنفس تتمثّل في أن يعرف الإنسان قدر نفسه ويعرف طاقاته دون زيادة أو نقصان فهي روح الأعمال وريحانة الآمال. فمن عرف ما ضمت عليه جوانحه، فإنه لا يرضى بالهوان ويسعى لتحقيق ما يصبو إليه بلا كلل ليحرز النجاح الذي ينشد. .

وكما يقول الإمام علي (ع) فإن: «قدر الرجل على قدر همّته، وصدقه على قدر مروءته، وشجاعته على قدر أنفته، وعفته على قدر غيرته»[1].

فـ «المرء حيث وضع نفسه»[2] فإذا وضعت نفسك في مصاف الناجحين كنت لذلك أهلاً. أمّا إذا قبلت بأن تعيش في مستنقع الأوحال، فلا تلومنّ إلاّ نفسك. .

(1) نهج البلاغة ـ الباب الثالث 47.

(2) المصدر نفسه، 149.

وهكذا فإن الثقة بالنفس أمّ النجاح، وهي وثيقة الأحرار، ورفيقة المُثل العليا.. وقد اتصف بها عظماء الرجال عبر التاريخ الطويل، وهي تعيد بناء الإنسان من جديد من خلال تفجير الطاقات الكامنة فيه، وتحفيزه إلى النشاط والعمل..

يقول ممثل ناجح عن سر نجاحه: «لا بد للمرء أن يكون واثقاً من نفسه.. وهذا هو السر.. حتى عندما كنت أعيش في ملجأ الأيتام، كنت أشعر بالحماس الشديد يملأ صدري لمجرد أنني كنت أثق بنفسي.. ولولا هذه الثقة لكنت قد ذهبت مع النفايات إلى بالوعة الفشل».

وإذا كان الناس العاديون يثقون بأنفسهم ويحققون النجاح بسبب ذلك فكيف بالمؤمنين بالله تعالى، الذين يثقون برحمته، ويتوكلون على قدرته وهو القاهر فوق عباده؟

لقد تجلت ثقة المؤمنين بالله، في أروع صورها، في موقف رسول الله (ص) حينما كان في بدايات بعثته المباركة، عندما جاءه عمه أبو طالب (رضي) ينقل له رسالة قريش التي تقول:

«إن ابن أخيك قد سفَّه أحلامنا، وسبّ آلهتنا، وأفسد شبابنا فإن كان يريد مالاً أعطيناه حليّ الكعبة، وإن كان يريد امرأة زوجناه أجمل بناتنا، وإن كان يريد الزعامة، أمّرناه علينا».

فقال النبي (ص): «والله يا عم، لو وضعوا الشمس في يميني، والقمر في يساري على أن أترك هذا الأمر ما تركته، حتى يظهره الله أو أموت دونه».

إن المؤمنين مع الله تعالى، والله تعالى معهم، فلا يهنون ولا يحزنون عملاً بقوله تعالى: **﴿ولا تهنوا ولا تحزنوا وأنتم الأعلون إن كنتم مؤمنين﴾**[1].

فإذا تعرضت ثقتهم بأنفسهم، لأيّ سبب من الأسباب، للاهتزاز فإنّ

---

(1) سورة آل عمران: 139.

ثقتهم حتماً لن تتزعزع بجبّار السموات والأرض. يقيناً منهم أن «من وثق بالله صان يقينه»[1] فـ «الثقة بالله أقوى أمل، والتوكل على الله، أفضل عمل»[2].

في استفتاء شمل أكثر من ألف من الناجحين، قال سبعة وسبعون بالمائة منهم أن الاعتماد على الذات، والثقة بالطاقات والقدرات التي أودعت فيهم، هي من أهم عوامل نجاحهم.

فأصحاب الإنجازات الكبيرة يعتمدون عادة على براعتهم الشخصية، وقدراتهم الذاتية، وهم حينما لا يشعرون بامتلاكهم لها فإنّهم يعمدون إلى تحصيلها أولاً، ثم يبدأون بالصعود عليها لتحقيق النجاح. ولا شك في أن الاعتماد على الذات لا يستند إلى مشاعر المرء أو حسن طويته، بل إلى جسارته، والمغامرة، والحسم لتسيير الأمور في حياته، وهو يشمل قوة الإرادة والقدرة على المبادرة، والمثابرة على العمل.

قد يقول هنا قائل: أنا أعرف حدودي، وكما يقول الحديث الشريف: «رحم الله من عرف حدّه فوقف عنده».

ولكن أحقاً أننا نعرف حدودنا؟

معظمنا يظن أنه يدرك حدوده. لكن الكثير مما «نعرفه» ليس معرفة على الاطلاق، بل اعتقاد خاطئ يقيدنا. يقول الإمام علي (ع): أتزعم أنك جرم صغير وفيك انطوى العالم الأكبر. ويقول أحد الناجحين: «الاعتقادات التي تكبل الذات هي أعظم العوائق أمام الإنجازات الكبرى».

على مدى سنوات «عرف» الجميع أن ركض ميل (1609 أمتار) في أقل من أربع دقائق أمر «مستحيل». وقد «برهنت» مقالات نشرت في مجلات علمية أن الجسم البشري عاجز عن ذلك. وفي العام 1954 كسر روجر بانيستر حاجز الدقائق الأربع. وتبعه عشرة رياضيين في السنتين اللاحقتين.

ولا يعني هذا أن لا حدود لسرعة الإنسان أو الثقل الذي يحمله أو

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 5/ 262.

(2) أسرار الناجحين، 144.

لإجادته عملاً ما. والنقطة الأساسية في هذا المجال هي أننا نادراً ما نعرف حدودنا فعلاً. وكمحصلة لهذا الأمر نجد كثيرين منا يعيّنون لأنفسهم حدوداً هي أدنى بكثير مما يمكنهم تحقيقه في الواقع.

من جهة أخرى نجد الأشخاص الناجحين يملكون قدرة أفضل على إسقاط الحواجز المصطنعة، فيركزون على أنفسهم ومشاعرهم ومهنهم، وبذلك يغدون أكثر انطلاقاً لتحقيق ذواتهم على مستوى القمة.

ومن هنا فإنّ كل الناجحين يعطون أنفسهم درجة جيدة في الثقة بالنفس.

والآن كيف ننمي لدينا الثقة بالنفس؟

إليك مجموعة طُرق تنفعك في ذلك:

أولاً ـ إلقِ بنفسك في معترك الحياة، وحاول أن تدبّر أمورك بنفسك دون أن تترك التعاون مع الآخرين.

والفرق واضح بين أن يستعين الإنسان بالآخرين، وبين أن يعتمد عليهم حتى يتخذوا له قراراته. .

فمن يتخذ قراراته بنفسه، فهو يبني دار مجده بيده، أما من ينتظر الآخرين حتى يتخذوا له القرار فإن انتظاره سيطول بلا طائل.

قد تقول كيف اكتشف قدراتي وطاقاتي؟

وأقول: الأمر سهل، إلق بنفسك في المصاعب حتى تكتشفها، وتذكر أن طاقاتنا مثل منجم ذهب، لا يمكن الحصول منها على شيء، إلاّ إذا استخرجناها من أعماقنا.

وهذا بالضبط ما فعله أحدهم. فقد أنشأ رجل فرنسي مدرسة مهمتها زرع الثقة بالنفس في شخصية تلاميذها، حيث يقوم كل عام(250) طالباً من طلاب السنوات النهائية بالمدارس الثانوية في فرنسا برحلات نائية ومع كل منهم مبلغ 17,500 فرنك دون أن يصحبه والد أو معلم أو مرشد، بل يرحل كل منهم بمفرده ولا يكتب إلى أهله يسألهم العون فيما لو أعوزه المال، ولا بد من أن

تستغرق رحلته ما لا يقل عن ثلاثين يوماً كاملة فبعض طلابه ذهب بمغامرات خطيرة إلى أوروبا، وبعضهم إلى أمريكا وكندا وبعضهم تجول في أقاصي الشرق حتى سيلان. وما كان مبلغ 17500 فرنك ليكفي الفرد منهم مدة طويلة فكان لا بد لهؤلاء الصغار أن يعملوا ليتمكنوا من الحصول على الغذاء والمسكن، فمنهم من اشتغل عاملاً في منجم أو مزرعة أو على ظهر باخرة أو في مطعم يغسل الأطباق ويقشر البطاطا، ومنهم من كان يعطي دروساً في الفرنسية أو يعمل في محطة للبنزين. ولقد اضطر أحد الصبية بعد أن ضاعت كل نقوده أن يعمل مرشداً لأحد السياح. وألّف ثلاثة من الصبية كتباً عن رحلاتهم ومغامراتهم. وأحد الطلبة اضطر أن يسير حافي القدمين خمسين كيلومتراً على الثلوج في شمال السويد بعد أن احترق حذاءه.

ويكلف البرنامج كل طالب منهم أن يدرس إحدى الصناعات، أو الثقافات أو أحد الفنون عن البلاد التي يزورها.

يقول أحد المشتركين بهذه الرحلات «لقد اكتشفت كفاياتي تماماً أثناء هذه الرحلات إذ كان عليّ إذا واجهتني مشكلة أن أصمم على رأي وأن أقطع به فوراً وأن أكون جريئاً وأن أنجح، والعجيب أني نجحت بالفعل».

*

ويبدو أن «الرمي بالنفس في المصاعب» ينفع ليس الشباب وحدهم وإنما العجزة أيضاً. فهذا ما حدث لسيدة في الثمانين من عمرها، واجهت خياراً صعباً بين أن تنتقل إلى دار للعجزة وبين أن تبقى في دارها، وليس فيها أحد؟

كان من السهل أن تختار الانتقال، فقد كان سنها واقعاً لا مفر منه وكانت صحتها المتدهورة واقعاً آخر. ولدى الموازنة بين الأمرين بدا إيثار الأمان في دار العجزة أقرب إلى المنطق والواقع. ولكن كم كانت تلك المرأة رائعة إذ تجاهلت الوقائع واستقرت حيث كانت، وبعد أن تجاوزت السادسة والثمانين، وبمساعدة بسيطة من أصدقائها بقيت تدير شؤونها بنفسها وكانت سعيدة باستقلالها.

إن الإنسان حتى في السنوات المتأخرة من حياته يملك الكثير من الطاقات المخزونة في داخله، فكيف وهو في مقتبل الشباب وسني العطاء؟

إن علينا أن نتخذ دائماً قراراتنا بأنفسنا، إذ لا يمكنك أن تقرر نيابة عن سواك، ولا يجوز أن تدع سواك يقرر نيابة عنك. يجب أن تفكر لنفسك وأن تكوّن ذاتك، وإذا لم يؤدِ قرارك إلى نتيجة، فإن مجرد القيام بعمل يفتح آفاقاً للقيام بأعمال أخرى. أما التقاعس عن العمل فيزيد إمكان الانسياق مع التيار السائد لدى اتخاذ قرار في المستقبل.

والانجراف مع التيار سهل وقد يكون مغرياً عندما يلوح أن البديل هو الوقوف والتجذيف في الاتجاه المعاكس.

غير أن الانجراف وراء التيار هو الآخر قرار، ولكنه قرار خاطئ، يقول أحدهم: «إنك لا تستطيع التجذيف ثمانين كيلومتراً عكس التيار في يوم واحد، ولكن في وسعك أن تجذف ثمانية كيلومترات يومياً لمدة عشرة أيام، فعندما يكون الاختيار بين الصعب والسهل، بين الاستسلام أو الاستمرار، تذكر أن ثمانية كيلومترات يومياً قد تعني جهداً شاقاً، لكنه ممكن».

ثانياً ـ تدرّج في سلّم النجاح.

فإذا كنت من الذين لا يمتلكون الثقة بأنفسهم بعد، فابدأ بتحديد هدف متوسط واسعى للوصول إليه، فبدل أن تستهدف تأليف كتاب مثلاً، وأنت لا تملك الثقة بإمكانية إنجازه، إبدأ بكتابة مقال، أو إذا كنت ترغب في فتح محل تجاري يدرّ عليك الألوف، فابدأ بفتح محل يدرّ العشرات.

فمن الحكمة أن تتدرج، وتعمل على التقليل من رغباتك.

ثالثاً ـ تحول إلى الطاقات الأخرى.

عندما تقف الحدود العقلية، أو الجسدية عائقاً في طريق تحقيق بعض الرغبات، مما قد يؤدي إلى فقدان الثقة بالنفس، أو عندما تتجمع الصعوبات في طريق النجاح، فمن المنطقي أن تحول جهودك في اتجاه آخر مقبول، مستثمراً بعض المؤهلات التي تقودك إلى النجاح. .

فلا داعي في أي ظرف من الظروف إلى أن تفقد ثقتك بنفسك فحتى لو فشلت في أمر ما، فلربما يكون النجاح مضموناً لك في أمر آخر، وبالتالي إلى التعويض عن الرغبة السابقة برغبة جديدة.

إن الكفاح في سبيل هدف يستحيل تحقيقه عملياً لا يؤدي إلى نتيجة. ومثل من يسعى إلى هذا مثل الأعمى الذي يُصر على أن يُبصر، بدلاً من أن يعوض عن عماه، بتحسين حاستي السمع واللمس عنده، أو مثل الأصم الذي يسعى جاهداً لأن يسمع بدلاً من أن يعوض عن نقصه هذا بأن يرهف بصره.

إذن، فالتعويض باصطناع البديل طريقة أخرى لمعالجة النقائص بصورة مرضية. ذلك بأن المرء يطمع في شيء، مبدئياً، فإذا عجز عن بلوغه طمع في بلوغ ما يليه من مراتب الأهمية، في نظره. ألا ترى الطالب الضعيف في دروسه يعزّز احترام النفس عنده ويفوز باعتبار أصحابه بأن يُجلي في الألعاب الرياضية، وأن الشاب الضعيف الذي لا قبل له بهذه الألعاب يقصد إلى هذا كله عن طريق الفوز في دراساته؟

إن كثيراً من الناس لا يستطيعون أن ينهضوا بأعباء مشروعات عظيمة، ويرغبون مع ذلك في أن يكونوا قادة ومديرين، فهم يُرضون رغبتهم المكبوتة عن طريق المناصب، كأن يعملوا في قوى الشرطة أو أن يحترفوا التعليم، إلى غير ذلك من الوظائف التي تخولهم السلطة.

كذلك الذين هم ضعفاء البنية، أو الذين لا يستطيعون أن يحتملوا المزاحمة في الأعمال التجارية العادية، أو الذين جرحتهم اتصالات الحياة الخشنة، يلجأون، غالباً، إلى الأدب، أو الفن، أو المناصب الحكومية، وغيرها من المهن «الهادئة». وليس نادراً أن يكون كثير من نجوم الأدب خجولين عزوفين عن الناس.

والحق أن السبب في سعادة معظمنا ونجاحهم فيما يزاولون من أعمال يعود إلى اهتمامهم بأعمالهم وشوقهم إليها. وإنما يتعزز اهتمامنا وشوقنا كثيراً بهذه الحقيقة، وهي أن أعمالنا ليست في الواقع إلاً نوعاً من التسامي بحوافز قوية فينا، لا نستطيع، لسبب من الأسباب، أن نُشبعها، مباشرة على الأقل.

هل سمعت باسم «رابرت أولمان»، إنه نموذج للرجل الذي اكتشف قدراته وطاقاته، بالرغم من النقص الذي ابتلي به، ومن خلال ثقته بنفسه استطاع أن يعوض ما فاته بسبب النقص ويحرز النجاح الذي كان ينشده.

فالرجل أصيب في حادث وفقد بسببه عينيه، وكان في الرابعة عشرة من عمره، وكما يعترف فإن قبوله بهذا النقص الذي سوف يلازم حياته دفعه إلى التعويض عن ذلك من خلال الاستفادة إلى أقصى حد ممكن من حواسه الأخرى، واستمر في الدراسة، حتى استطاع أن يتخرج من الجامعة في قسمي الفلسفة والعلوم الاجتماعية. .

ومثل «رابرت» هناك العشرات من الذين استخدموا ثقتهم بأنفسهم في إحراز النجاح، ليس في المجال الذي كان من الصعب عليهم جداً فعل ذلك بل في مجالات أخرى.

إن النجاح يتوقف على الثقة بالنفس، وإرادة النجاح. وهذا يعني أن الحياة تحني هامتها لكل من يستطيع ـ في النهاية ـ أن يفجر طاقاته الكامنة فيه. .

وفقدان الوسائل المادّية ليس إلاّ عذراً من أعذار فاقدي الثقة بالنفس، فالذي يبحث عن الوسائل قبل أن يحاول امتلاك الروح التي تستخدمها يكون كمن يضع العربة أمام الحصان. .

من هنا نجد أن كثيرين ممن لم يكونوا يمتلكون جسماً سليماً قد أحرزوا النجاح، لأنهم امتلكوا ثقة سليمة بالنفس، بينما الذين يمتلكون أجساماً سليمة ولكنهم لا يمتلكون الثقة بالنفس يفشلون وهم عشرات الألوف.

هل تعرف ذلك المشلول الذي كان يمشي جالساً على مقعد متحرك، ولم يكن قادراً على المشي على قدميه إلاّ إذا استند إلى ذراع شخص آخر، ومع ذلك استطاع أن يكون من أنجح الناس في دولة يتجاوز عدد الأصحاء فيها على مائتي مليون نسمة؟ ثم يوصف بكثرة التحرك، وكثرة النشاط، مع أنه واجه عواصف كبيرة، ودخل معترك أخطر الحروب البشرية، وانتصر فيها

وهو لا يمتلك الجسم السليم، فأقام الدنيا وهو لا يستطيع أن يقوم من مكانه.

إنه «فرانكلين روزفلت» الذي انتخب رئيساً للولايات المتحدة الأمريكية مرّات متعاقبة وهو أول رئيس حكم الولايات المتحدة لأكثر من فترتين رئاسيتين كما ينص القانون الأمريكي.

فقد انتخب عام 1932 وبقي رئيساً حتى عام 1945 حيث مات قبيل نهاية الحرب وهو لا يزال في سدة الحكم..

ومع قطع النظر عن رأينا في سياساته، فإن الرّجل يمثل نموذجاً للنجاح الآتي من الثقة بالنفس، وقوة العزيمة، حيث تغلب على المرض، وقهر اليأس الذي يرافق كل الذين يصابون بمثل مرضه وسخر من قول الأطباء الذي تنبأوا بأن شلله سيجعل منه رجلاً بلا مستقبل.. فمضى يشق طريقه وينتقل من نصر إلى نصر ويغيّر معالم الولايات المتحدة بعد الانهيار الاقتصادي في العشرينات من القرن العشرين، ونظّم اقتصادها وأعاد إليها الازدهار..

وكما في عالم السياسة كذلك في عالم الثقافة، والأدب، والبحث العلمي، فكم من رجال لم يكونوا يملكون الجسم السليم، ولكنهم امتلكوا الإرادة السليمة فحققوا من النجاح ما عجز عنه أصحاب الجسم السليم من معاصريهم؟

وكم من مرضَى، انتصر إيمانهم على أمراضهم؟

وكم من عميان كانت إراداتهم، عيونهم في الحياة؟

وكم من مقعدين كانت شجاعتهم الأدبية، كسيقان يمشون بها في المجتمع؟

وكم من معدمين، أغنتهم ثقتهم بالنجاح؟

إنها الثقة بالنفس، والإيمان بالهدف، والإرادة القوية، وهي روح النجاح.. لأنها روح الحياة..

رابعاً ـ استنجد بشجاعتك.

إن كثيراً من الناس يقعون ضحية التردّد. فهم عندما يواجهون خياراً صعباً يحتاج إلى تفجير طاقاتهم فإنهم يواجهون بعض الأخطار، فيؤثرون السلامة على اقتحام المجهول، فالمطلوب في مثل هذه الحال أن يستنجد المرء بالشجاعة.

ترى ما الذي يفعله الأشخاص الناجحون في الحياة؟

وأولئك الذين يتخذون قرارات محفوفة بالأخطار ويتمسكون بها؟

إنهم يسألون أنفسهم: ما هو أسوأ ما يمكن أن يحدث؟

لدى سؤال أحدهم كيف ترك العمل المضمون في شركة كبرى في نيويورك سعياً إلى إدارة عمل متواضع خاص في الريف أجاب بهذه التساؤلات المتتالية: «أود أن أباشر عملاً خاصاً بي. فما هو أسوأ ما يمكن أن يحدث؟ أن أخفق وأخسر كل مالي. وإذا خسرت مالي كله، فما هو أسوأ ما يمكن أن يحدث؟ ألتحق بأي عمل أحصل عليه. ثم ما هو الأسوأ؟ أن أكره هذا العمل أيضاً لأني لا أحب أن أعمل في أمرة شخص آخر، ثم سأجد وسيلة لأنطلق مرة أخرى. وبعد؟ سيحالفني النجاح في المرة المقبلة لأني أعرف الأخطاء التي ينبغي اجتنابها». وهذا ما حصل فعلاً.

من المثير أن تمتلك حياتك وإرادتك وأن تجد لديك إرادة خاصة بك، وتدرك أنك لست تحت رحمة الحظ العاثر أو الأشخاص الآخرين أو الواقع. لا تدع الواقع المعاكس يقف عثرة في سبيل اتخاذ قرار ملائم.

خامساً ـ اعمل بالحكمة التي أنجحت الآخرين: إن لم تفعل هذا فماذا تفعل بدلاً عنه؟

يقول أحد الناجحين في الحياة: عندما أخبرت أستاذي في الرسم أني قد ألتحق بمعهد الفنون في الشتاء اكتفى بالتعليق: «إن السنوات الخمس المقبلة ستمضي في أي حال».

وأخذت أفكر قلقاً: ما معنى ذلك؟

وشعرت أني لم ألقَ التشجيع الذي انتظرت. تلك الليلة أجلت النظر في عبارة الأستاذ وفجأة أدركت مغزاها. سوف تمضي السنوات الخمس المقبلة في أي حال. سواء أقمت بعمل أم لم أعمل. وفي نهايتها سأنظر إلى الماضي وأقول: «حسناً، لقد ذهبت إلى معهد الفنون وأنا اليوم متقدم خمس سنوات عما كنت حينذاك». إذا كنت فعلت وإلاّ فإني سأقول: «بما أني لم ألتحق بالمعهد فأنا، كرسام، لست أفضل مما كنت. فماذا فعلت بتلك السنوات؟»

ويضيف الرجل: «الآن، حينما أواجه باختيار بين فعل شيء أو عدم فعله، أحدث نفسي قائلاً: «ستمضي السنوات الخمس الآتية في كل حال». وهذا يجلو لي الخيارات».

«لكن ماذا لو أن الخيار ليس بين أمر وعدمه، بل بين أمر وآخر؟ هذا ما واجهته حين أدركت أن عليّ دفع المال الذي ادخرته لشراء أريكة جديدة لكي أسدد القسط الدراسي في معهد الفنون. غير أني وجدت حلاً، فعقدت اتفاقاً مع أحد الحرفيين المحليين أن يقوم بتنجيد أريكتي القديمة في مقابل أن أرسم له رسماً».

«وقد زودني أحد معارفي بتعبير مناسب لحالة كهذه: عندما تكون في حيرة، افعل الأمرين معاً.

وسرعان ما وجدتني أستعمل التعبير في ظروف وأحوال شتى. أأذهب إلى الريف في العطلة أم أقبل دعوة إلى الغداء في المدينة؟ إذا كنت في حيرة من أمرك فافعل الاثنين معاً، اذهب إلى الريف وعد باكراً.

هل أتم دراستي أم أبحث عن عمل؟ إبق في مدرستك واعمل في الوقت نفسه.

الجميل في هذا القول السائر أن المرء يستطيع إنجاز الخيارين بدلاً من انتقاء واحد وخسارة الآخر».

إنّ الإنسان يمتلك الكثير من الطاقات لكي يقوم بأكثر من عمل وينجح في أكثر من مجال، غير أن طاقاته تذهب سدى إذا فقد الثقة بنفسه، أو تتحول إلى حقائق إذا امتلكها.

سادساً ـ ازرع في الأرض العذراء..

أحياناً يشعر المرء أن لا خيارت لديه.. لأنه لا يملك تلك الوسيلة الضرورية. فكيف يمشي إذا كان كسيحاً؟

وكيف يستطيع أن يصبح كاتباً إذا كانت كلتا يديه مشلولتين؟

إنك قد تشعر أن لا خيارات لديك. ولكن هذا هراء، فدائماً هنالك خيارات عديدة أمام كل حيّ..

ولو أنك شعرت أنك في مأزق حقيقي، فابحث عن أرض عذراء لتزرع فيها. حاول أن تفعل أمراً ليس في الحسبان.

ترى هل أنت أقل قدرة وكفاءة من ذلك الشاب الذي حكموا عليه في البداية، بأنه مصاب بتخلف عقلي وأن على والديه أن يرسلاه إلى مؤسسة للمعاقين ليقضي حياته هناك حتى يوافيه الأجل.

ولكنه حقق الكثير في الحياة، وأصبح مضرب المثل للنجاح في الحياة، لأنه زرع في أرض بكر، واهتم بأعضائه التي لم تصب، وألف كتباً ورسم!

إليكم قصته:

عندما وُلِد «كريستي براون» كانت بشرته زرقاء وهي علامة على قرب الاختناق بسبب قلة الأوكسيجين.

وأسفرت معالجة مسألة التنفُّس لديه عن خلل في وظائف ذلك الجزء من الدماغ المتصل بحركة الأعصاب العضوية. وارتخت ذراعا الصبي كالمطاط، ولم يعد في إمكانه الجلوس من غير سناد، وكان لعابه يسيل باستمرار. وفي ذلك الوقت (عام 1933) لم يكن الطب يعرف الكثير عن مرض كريستي، وهو الشلل الدماغي الذي يحصل قبل الولادة أو أثناءها. وحكم عليه الأطباء بالتخلُّف العقلي، وأشاروا على ذويه بإرساله إلى مؤسسة للمعاقين.

غير أن والدي كريستي رفضا ذلك، وأصرّا على إبقائه في البيت والاعتناء به مع أولادهما الآخرين.

وكان لدى السيدة براون قناعة بأن طفلها ليس أبلهاً، وقرّرت إثبات ذلك.

وراحت يوماً بعد يوم وسنة وراء سنة تقرأ على مسمعه وتتحدث إليه وتلمسه، سعياً إلى رد فعل منه. وكان الأب، بعد ساعات عمله الطويلة في بناء المساكن، يغسل كريستي ويُلبسه ويعينه على دخول المرحاض. لكن تلك المحاولات لم تُجدِ. وتدخل الأنسباء والأصدقاء لإقناع الوالدين بإرسال كريستي إلى مؤسسة للمعاقين كي يتسنى لهما الانصراف إلى أولادهما السبعة الآخرين. إلاّ أنهما رفضا ذلك.

بالنسبة إلى كريستي كانت تلك السنوات الأولى مثل حلم غريب. فقد كان يستطيع أن يسمع ويبصر، أو يحس ويفكر، من غير أن تكون له القدرة على نقل ذلك إلى الآخرين. وعجز حتى عن هزّ رأسه. ولكن كيف يخترق ذلك النطاق ويقول لأفراد عائلته أنه يعرف تلك الأمور جميعاً؟

وفي يوم، وهو في الخامسة من عمره، أُجلس كريستي على أرضيّة المطبخ مستنداً إلى وسائد. وراح يراقب أخته مونا وهي تكتب على لوح حجري. وفجأة نخع قدمه اليسرى والتقط قطعة الطبشور بأصابعه وأخذ يرسم على اللوح خطوطاً بلا نظام. ولم يكن قد استخدم قدمه من قبل.

ورفع كريستي عينيه ليرى الجميع يحدّقون إليه. وأدركت أمّه السيدة براون لتوّها ما يريد. وركعت على الأرض بجانبه وقالت: «سأريك ما يمكن أن تفعله بالطبشور». ثم رسمت الحرف الأول في اللغة وأضافت: «انسخ هذا يا كريستي».

وأجهد قدمه عبثاً، وكرّر المحاولة، فكان له خط أعوج لا يمثّل إلاّ جانباً من الحرف. وعرف أن عليه أن يتابع، ففعل. لكنّ قطعة الطبشور كُسرت وهو في نصف الجانب الآخر. وودّ أن يرميها بعيداً، إلاّ أنه أحسّ يد أمه فوق كتفه.

وأخيراً أمكنه أن يرسم الحرف. وما كاد يفعل حتى ارتسمت على وجه

أمه دمعة وابتسامة. وصاح أبوه فَرَحاً وحمله فوق كتفيه القويتين وطاف به أرجاء المنزل.

منذ ذلك الوقت لم تبقَ حياة كريستي كما كانت، وفي سنة واحدة تعلّم أن يرسم الحروف كلها وهو يضع الطبشورة بإحكام بين أصابع قدمه. وعلّمته أمه، مع الوقت، القراءة والكتابة. وكانت مخارج الحروف لديه تحدث نخيراً لا يفهمه سوى أفراد العائلة.

وما لبث كريستي أن تعلّم استخدام بعض عضلاته الإرادية، وغدا بذلك طفل العائلة الماكر. وكان يعدو في أنحاء المنزل، دافعاً جسمه بجانب ظهره، فيسرع على نحو خطر جداً ويقطع السلم هبوطاً وصعوداً. وكان يعبّر عن غيظه بقدمه اليسرى التي كانت تغدو سلاحاً حاداً.

ومرة زحف إلى غرفة النوم في الطبقة العليا وراح يتفرّس في المرآة التي عكست رأسه المرتعش وفمه المنحرف الذي لا يكف عن السيلان. وبحركة قوية واحدة من قدمه اليسرى حطم تلك الصورة أمامه.

وأخيراً حان عيد الميلاد، وأخذ أطفال العائلة يفتحون هداياهم. وفيما رأى كريستي أحد أشقائه ينظر من غير مبالاة إلى هديته، وهي علبة ألوان معها فرشاة وأوراق للرسم، دنا إليه وقد خلبه شكل العلبة. وما لبث أن أخذها وأعطى شقيقه هديته، وهي شخوص عسكرية مختلفة.

وحمل الفرشاة بين أصابع قدمه اليسرى وغمسها في الصباغ الأحمر، ثم رسم بها خطوطاً في وسط الصفحة. لقد كان ذلك بمثابة السحر له. وهو هو كان الساحر.

ويوماً بعد يوم راح كريستي يعمل بصمت في غرفة النوم، فيرسم بقدمه اليسرى على ورقة مثبتة إلى الأرض. وهكذا علّم نفسه بتؤدة لغة اللون والشكل، وتراكمت الرسوم عن جانبه، وهي تمثل أشياء ووجوهاً أليفة مختلفة، ومناظر لأمكنة زارها، وخطوطاً تجريدية تعبّر عن مشاعره الجياشة. وكان، إذ يَرسُم، ينسى وحدته وألمه ويشعر بالقوة.

وفي الثانية عشرة من عمره اشترك في مباراة للرسم نظمتها صحيفة إيرلندية للشباب الذين تراوح أعمارهم بين الثانية عشرة والسادسة عشرة.

وبعد أسبوعين فاجأه والده بدخول غرفته وهو يصيح: «انظر! انظر! لقد فزت في المباراة!» وحمل الوالد الصحيفة التي نشرت الخبر أمام عيني كريستي. أجل، لقد فاز كريستي براون من بين جميع الفتية والفتيات الإيرلنديين الذين اشتركوا في المباراة.

ومع الوقت بدأ كريستي يكتب إلى جانب الرسم للتعبير عن مشاعره المضطربة.

وأدرك أن لديه أفكاراً مهمة يود التعبير عنها. ولم يكف عن مقت عذابه، وإن يكن ذلك العذاب حمل الجمال على نحو غريب إلى حياته. وأعانته عزلته على اكتشاف المعنى والحكمة حتى في الأمور العادية.

وصمم على كتابة سيرة حياته، علّها تكون مرآة لغرباء كثيرين أمثاله في هذا العالم القاسي.

غير أنه كان يحتاج في الكتابة إلى استخدام قدمه اليسرى التي عقد العزم على إراحتها ما أمكن لعله بدل ذلك يستطيع أن يتعلم النطق. وهكذا اضطر إلى إملاء سيرته على إخوته. وكان ذلك عملاً مجهداً له ولهم جميعاً.

وانقضت سنة وضع فيها كريستي، خلال مئات ساعات العمل، آلاف الكلمات. لكن جمله كان ينقصها الشكل الحسن. ولا ريب في أنه كان يحتاج إلى رعاية أدبية. وطرأ على ذهنه أن يستعين بالدكتور كوليس وهو الطبيب الذي كان يعالجه. وسرعان ما وجّه إليه الرسالة الآتية: «عزيزي الدكتور كوليس. إني أحاول تأليف كتاب، وأود مساعدتك إذا أمكن. كريستي براون».

وفي اليوم التالي كان كريستي يطالع بجانب الموقد عندما دخل الدكتور كوليس وهو يقول: «حسناً، أين هي مخطوطتك؟» وتصفّحها، فوقع فيها على موهبة أكيدة، وإن لم تكن خالية من الشوائب. وأعلن استعداده

للمساعدة من غير تردد. وهكذا غدا كوليس في نظر كريستي طبيباً وكاتباً ومعلماً في وقت واحد. وهذا هو الشخص عينه الذي كان يحتاج إليه.

أما كريستي فكان تلميذاً قابلاً للعلم إلى أبعد حدّ. فهو كان يقبل كل نقد وتوجيه. وشجعه كوليس على قراءة أعمال الأدباء المحدثين. وأمضى الساعات الطويلة يحدّثه عن الأدب وأساليب الكتابة. وأدهشه المستوى الذي أحرزه كريستي من غير أن يدخل المدرسة قط، خصوصاً اطلاعه الهائل على الأدب الإنكليزي.

إلاّ أن العمل على كتابه بات مزعجاً. وهو أضاع كثيراً من أفكاره ومشاعره لأنه لم يستطع إملاءها سريعاً.

وأخيراً لم يعد كريستي يتحمل الوضع. وكفّ عن الإملاء على إخوته وعاد يضع القلم بين أصابع قدمه اليسرى ويكتب بنفسه. وأحس أن الحياة عادت إليه من جديد.

بعد سنوات من الجهد والمراجعات المتكررة، أُرسلت مخطوطة كريستي إلى إحدى دور النشر. وقُبلت دونما تردّد، وظهرت عام 1954 بعنوان «قَدَمي اليسرى»، وكان عمر كريستي 22 سنة آنذاك.

وبفضل ريع هذا الكتاب وكتابات كريستي الأخرى، إضافة إلى الراتب الشهري الذي كان يتقاضاه من اتحاد الفنانين المعاقين، حصل على دخل متواضع، وقُدّمت إليه آلة كاتبة كهربائية أخذ يملي أفكاره عليها باستخدام الإصبعين الكبرى والصغرى في قدمه اليسرى. وهكذا تمكّن من اللحاق بأفكاره وأحاسيسه قبل أن تفرّ من ذاكرته.

كما تسنى له أن يعرف العالم كما أحب دائماً أن يعرفه، أي ليس عن طريق الكتب بل عن طريق الخبرة.

وكانت تلك الفترة رحلة إنتاج هائلة في حياته، توجتها روايته الرائعة التي صدرت عام 1970 بعنوان: «في قلب الأيام». ولئن يكن كتابه الأول «قدمي اليسرى» سيرة حياته، فهذه الرواية هي عَصَب تلك الحياة ومحتواها. إنها

سكب للروح في قالب من الكلام الشعري الذي يروي قصة حياة عائلة إيرلندية فقيرة، بما تخللها من قبح وجمال وعنف وحب، كما تجلت لعيني ذلك الفتى المعاق وبصيرته النفاذة.

وفي وقت قصير غدا هذا الكتاب من أكثر الكتب مبيعاً في العالم. وبات يُشار إلى كريستي براون وإلى عبقريته.

ثم إن الرجل تزوج في عام 1972. وقد وقّع كريستي وثيقة زواجه بقدمه اليسرى!

وشهدت حياته الزوجية إنتاجاً وافراً، إن من ناحية الرسم وإن من ناحية الشعر الذي نشر منه ثلاث مجموعات. كما كتب روايتين بعنوان: «غمامة على الصيف» (1974) و «برية تنمو الزنابق» (1976). وهناك رواية ثالثة أنجزها عام 1981 بعنوان: «مهنة مثمرة» ونُشرت عام 1982.

وما انفك اتكال كريستي على الآخرين يغيظه ويحمل إليه الكآبة. إلاّ أن الصعوبات لم تنل من عزيمته. وظل يواجه العالم ببأس ويتحدّى عراقيل لا حصر لها. وفي كل مرة كانت روحه الحية تنتصر.

ترى هل أنت تملك كفاءات أقل من كريستي؟

حتماً لا.

إنما الثقة بالنفس هي التي يمكنها أن تفجر طاقاتك وتجعل لك مكانة تحت الشمس.

كن في جميع الأحوال متفائلاً

- من التفاؤل، يولد الأمل.
ومن الأمل، يولد العمل.
ومن العمل، يولد النجاح.

- من يملك الامل، يملك دائماً سفينة يمخر بها عباب البحر.

- التفاؤل بذرة الحياة الأولى.

- العاجز المتفائل خير من المقتدر المتشائم، فالتفاؤل قد يحوِّل عجز الأول إلى اقتدار.
بينما التشاؤم يحوِّل اقتدار الثاني إلى عجز.

فَقَدَ الصحابي الجليل، عبد الله بن عباس، عينيه، وعرف أنه سيقضي بقية عمره مكفوف البصر، محبوساً وراء الظلمات عن رؤية الحياة والأحياء.

وكان مثل هذا الحادث كفيلاً بأن يدفع كثيرين، لو حدث لهم ذلك، إلى وديان سحيقة من اليأس والانطواء.

إلاّ أن ابن عباس، اعتبر فقدان بصره قسمة، لا بدّ له من قبولها، وأن يستعيض عن ذلك، بباقي حواسه، وأن لا يستسلم لليأس.

ثم أخذ يضيف إليها ما يهوّن المصاب، ويبعث على الرضا، فقال:

أن يأخذ الله من عينيّ نورَهما

ففي لساني وسمعي منهما نورُ

قلبي ذكيّ، وعقلي غير ذي دَخلٍ

وفي فمي صارم كالسيف مأثورُ

وإلى نهاية حياته، بقي صائب الرأي قوي القلب، يستغل قدراته وطاقاته التي كانت بحوزته ليعوّض عما فقده..

وبقي معتمداً على «قلبه الذكي» و «عقله النير» يستخدم لسانه في الدفاع عن الحق في أحلك الظروف..

فعندما عيّره معاوية ذات يوم قائلاً له:

ـ «أنتم بنو هاشم ما لكم تصابون في أبصاركم؟».

أجابه ابن عباس من فوره:

ـ «وأنتم بنو أمية، ما لكم تصابون في بصائركم؟».

*

عندما تنسجم الروح مع سنن اللّه عزّ وجل في الكون تتجاوب مع نعمه تعالى، فتكون متفائلة برحمته، مطمئنة بقدره، راضية بقضائه، فلا ترى في الحياة إلاّ كلّ ما هو خير وبركة.

وعلى العكس حينما تكون الروح في حالة تضاد مع تلك السنن فإنها تكون في حالة خلاف مع مجرياتها، فتكون متشائمة تندب حظها في هذه الحياة فلا تنتظر رحمة، ولا تطمئن إلى مصير، لأنها لا ترى إلاّ الظلمات..

وواضح أن كلاً من الحالتين تنتهي إلى النهاية المنسجمة معها: المتفائل إلى النجاح، والمتشائم إلى الفشل.. أليس ذلك ما يختاره كل واحد منهما لنفسه؟

إن التفاؤل وقود الروح، وهي حالة إيجابية تجعل صاحبها يرى الفرص المتاحة بدل أن يرى الفرص الضائعة، وينظر إلى ما يمتلكه، بدل أن ينظر إلى ما خسره.

فالمتفائل يرى وسط الظلمة، نقطة النور، بينما يرى المتشائم نقطة من الظلام بالرغم من إحاطة النور بها.

يقول أحدهم: «المتفائل إنسان يرى ضوءاً غير موجود، فيبحث عنه حتى يجده، أمّا المتشائم فيرى الضوء ولا يصدّق أنه رآه».

وحينما تتاح الفرص أمام المتشائم فإنه يرى الصعوبات المحيطة بها، بينما المتفائل يرى في الصعوبات فرصاً متاحة لا بدّ من استغلالها.

المتفائل حينما يفقد بعض ما يملك يقول: الحمد لِلّه، عندي غيره. أمّا المتشائم فهو من غير أن يفقد شيئاً يخاف من فقدانه..

فالمتفائل من يقول: إن كأسي مملوءة حتى نصفها، والمتشائم من يقول إن نصفها فارغ...

المتفائل يرى نِعم اللّه تعالى التي منحها له، والمتشائم يرى النعم التي حصل عليها غيره..

فالمتشائم يرى صعوبة في كل مناسبة، بينما المتفائل يرى مناسبة في كل صعوبة. وهكذا فإن التفاؤل أمل، والتشاؤم يأس. والأمل حياة القلب، والتشاؤم موته.

يقول الشاعر:

على الرجاء يعيش الناس كلُهُم
فالدهر كالبحر والآمال كالسفنِ

*

يقول الحديث الشريف: «الأمل رحمة، ولولا الأمل، ما أرضعت والدة ولدها، ولا غرس غارس شجراً»[1].

وإذا أخذنا بعين الاعتبار أن حالتنا الذهنية هي ربّ عملنا الحقيقي نعرف حينئذٍ كم يكون للتفاؤل القائم على الأمل من تأثير على مجمل حياتنا، خاصة فيما يرتبط بالنجاح من الأعمال.

ترى هل عرفت أو سمعت أن رجلاً نجح في أي مجال من مجالات الحياة وهو متشائم؟

أم هل رأيت متفائلاً واحداً عاش تعيساً في حياته؟

إن التفاؤل أقل ما يعطيه هو سكينة النفس التي ليس أقل قيمة من النجاح. بينما التشاؤم يسلب من صاحبه الراحة، والطمأنينة حتى وإن كان من الناجحين.

وهكذا فإن من التفاؤل يولد الأمل، ومن الأمل ينبعث العمل، ومن العمل تُولد الحياة..

وقد روي أنه «بينما كان عيسى بن مريم (ع) جالساً، رأى شيخاً يعمل

(1) البحار، ج77، ص 173.

بمسحاة وهو يثير الأرض.. فقال عيسى (ع): «اللّهُمَّ انزع منه الأمل».. فوضع الشيخ المسحاة واضطجع. فلبث ساعة، فقال عيسى (ع): «اللّهُمَّ اردد إليه الأمل»، فقام وبدأ يعمل»[1].

وهكذا فإن التفاؤل شعاع من السماء يهبط على قلوب الناس جميعاً، وهو الذي يدفع الأطفال إلى اللعب، والكبار إلى الجدّ.

فالأمل هو دافع الزرّاع إلى الكدح أملاً في الحصاد. ودافع الجنود إلى الحرب أملاً في النصر، ودافع المرضى للتشبث بالحياة أملاً في الشفاء، ودافع المؤمنين إلى العمل الصالح أملاً في الفردوس، ودافع التجار إلى العمل أملاً في الربح، ودافع العلماء إلى البحث والتمحيص أملاً في كشف المجاهيل..

التفاؤل بذرة الحياة الأولى. وقد ثبت بالتجربة، أن النظرة المتفائلة للأمور تحفز العقل الباطن إلى الاحتفاظ بقوته، وتحفز العقل الواعي على العمل.

ولقد قال رسول الله (ص): «تفاءلوا بالخير تجدوه».

فمن أراد الخير، فلا بد من أن يسلك الطريق إليه، وهو يمرّ عبر التفاؤل..

إن الإنسان ينسج أفكاره، فإذا كان متفائلاً أصبح ناجحاً وإذا كان متشائماً فسوف يفشل، وحينئذٍ فلا يجوز له أن يلوم إلاّ نفسه.

يقول الإمام علي (ع): «تفاءل بالخير تنجح»[2].

فمن أهم الصفات التي يتمتع بها الناجحون أنهم متفائلون.

يقول أستاذ في علم النفس: «ثمة وهم شائع أن المتفائل ساذج. والحقيقة أن المتشائم لا يجيد التكيف والأوضاع الجديدة لأن موقفه السلبي يعميه عن رؤية الحلول الممكنة. والمتفائل أكثر سعادة وأوفر صحة وأقدر

---

(1) البحار، ج14، ص 329.

(2) غرر الحكم ودرر الكلم.

على إيجاد حلول للمشاكل إذ يواجهها بالقول: «سوف أتمكن من معالجة هذه المسألة».

وهذا ما قاله رجل اسمه بوب ديل لنفسه إذ خف على أثر الصدمة التي أصابته بعد أزمة شخصية. وكان بوب عمل أكثر من 26 عاماً في مصنع لتوضيب اللحوم في بنسلفانيا، ثم أقفل المصنع نهائياً من دون إنذار. فوجد نفسه وهو في الخامسة والأربعين من عمره عاطلاً عن العمل ومن دون تعويض خدمة، مسؤولاً عن إعالة زوجة وطفلين وتسديد رهن، وهو لا يملك لذلك سوى شهادة ثانوية.

يقول: «في البدء سألت نفسي: كيف السبيل إلى تخطي أزمتي؟ ثم قررت: لا يجوز أن أتوقف، يجب أن أجد عملاً جديداً».

بعد فترة وجيزة زاره مندوب إحدى شركات التأمين. ويتذكر بوب: «قلت له إنني عاجز عن دفع أي مبلغ لأنني عاطل عن العمل. فأخبرني أن شركته في صدد توظيف مندوبين جدد، ونصحني بتقديم طلب عمل».

لم يهمل بوب الفكرة مع أنه لم يبع شيئاً في حياته. فهو، كمتفائل نموذجي، كان منفتحاً على كل الاحتمالات.

وجب عليه أولاً أن يخضع لامتحانين. أولهما لتقويم خبرته المهنية، وثانيهما اختبار يجريه أستاذ في علم النفس في جامعة بنسلفانيا.

أظهرت أبحاث في علم النفس، انطلاقاً من فَرَضية توافر مستوى أساسي من المهارات لدى موظف المبيعات، أن العامل الأهم الذي يجعله بائعاً جيداً ليس جدارته المهنية بمقدار ما هو وضعه النفسي. فلكي يكون البائع ناجحاً يحتاج إلى مخزون عميق من التفاؤل يساعده على الصمود في وجه الرفض المستمر. ويعتقد علماء النفس أن المتفائلين ينزعون إلى اعتبار النكسات أموراً مؤقتة لا دائمة. وهو أقنع الشركة بتوظيف أكثر من مئة مندوب جديد أظهر الاختبار ضعف أهليتهم وقوة تفاؤلهم، متكهناً بأنهم سيبيعون أكثر من الموظفين الجدد الذين أظهروا أهلية عالية وتفاؤلاً متدنياً. وكان محقاً، إذ تفوّق المتفائلون على زملائهم المتشائمين في نسبة المبيعات.

ويقول أحد العلماء: «يعتقد المتفائلون أن الأمور ستتحسن، ويتصرفون على هذا الأساس. هؤلاء الناس قادرون على تحويل أي ظرف لمصلحتهم».

كان بوب ديل واحداً من 130 موظفاً جديداً «متفائلاً» انضموا إلى الشركة، وفي أقل من سنة تحوّل من عامل يحشو النقانق إلى بائع متفوق يكسب ضعفي ما كان يتقاضاه في مصنع توضيب اللحوم. وعلم ديل بأمر الاختبار لاحقاً من مقال في إحدى المجلات. وبتفاؤله المعهود، اتصل بالذي اختبره معرفاً بنفسه وباعه بوليصة تقاعد.

*

وقد تقول كيف أتفاءل؟

والجواب:

أولاً ـ افرض السيطرة على حالاتك النفسية.

لا شك في أن الإرادة فوق كل شيء في الإنسان فأنت الذي تثبت حالة التفاؤل أو حالة التشاؤم في نفسك. فالحياة تعرض عليك كلاً من «الأمل» و «اليأس» وأنت تتعرض خلال حياتك، في كل الأعمار والظروف، لحوادث تؤدي بك إلى التفاؤل والتشاؤم، ولكن من الذي يثبت لديك إحدى الحالتين معينة غيرك؟

فإذا تعرضت لحالة التفاؤل فيمكنك أن تجعلها حالة ثابتة، وإذا تعرضت لحالة التشاؤم كان بمقدروك أن تمحو آثارها..

لنفترض أنك تعرضت لكل من الفشل والنجاح في مقتبل العمر، وأنك قد تتذكر فشلك، فتصاب باليأس، وقد تتذكر نجاحك فتتفاءل هنا لا بدّ من أن تثبت حالة التفاؤل، وكلما هجمت عليك واردات الهموم، قاومها بتذكُّر النجاح، وضرورة التفاؤل. ولا تنسى أن الإخفاق المادي لا يعني شيئاً إذا قدرت على أن تحافظ على توازنك الداخلي.. وعافيتك النفسية..

فمن يتصوّر النجاح دائماً، يشحذ إرادته، ويزداد عقله إشراقاً، أما من لا يتصور غير الإخفاق، ولا يفكر إلاّ في الفشل، فإن الأمر ينتهي به إلى التوقف عن كل نشاط..

وللإرادة هنا دور أساسي: فالمتفائل يعتمد على عكاز الإرادة، ليقوم من جديد بعد كل إخفاق، أما المتشائم فإنه ضعيف الإرادة عادة، ولذلك فإنه يعطي للحوادث التافهة أهمية لا تستحقها، ويبرّر تشاؤمه بأمور لا قيمة لها، وينتحب لكل مشكلة تعترض طريقه..

إن التفاؤل موقف. فحينما تقرر أن تكون متفائلاً فسوف ترى ألف سبب له، أمّا حينما تستسلم لعوامل اليأس، فسوف تكون عاجزاً عن رؤية أسباب التفاؤل..

وبعبارة أخرى: فإن التشاؤم نظّارة سوداء تضعها على عينيك فترى كل شيء أسود، وحينما تبدّل النظّارة بأخرى بيضاء فسوف ترى الأمور على حقيقتها، فالأبيض أبيض، والأحمر أحمر وهكذا..

وهكذا فإنك إذا أردت أن تكون متفائلاً كنت، وإذا أردت أن تكون متشائماً كنت كذلك.. حاول أن تبتسم في الظروف الصعبة، فسوف تجد أن المشاكل أرخت لك العنان.. وقاوم الانفعالات العاطفية، وامتلك أعصابك، وثابر على العمل وتجلّد في مقاومة الصعاب، وبذلك تفرض التفاؤل على نفسك.

ثانياً ـ تصرّف مع التفاؤل والتشاؤم، كما تتصرف مع الواجب والحرام.

ذلك أن التفاؤل طاعة الروح، والتشاؤم معصيتها. ولذلك فالتفاؤل واجب، والتشاؤم حرام.. فلا يجوز أن تكون متشائماً مهما بلغت بك الأمور..

فرحمة الله وسعت كل شيء..

و **﴿إنه لا ييأس من روح الله إلاّ القوم الكافرون﴾**[1].

﴿قل يا عبادي الذين أسرفوا على أنفسهم لا تقنطوا من رحمة الله﴾[2].

فـ **﴿لا تيأسوا من روح الله﴾**[3].

---

(1) سورة يوسف: 87.

(2) سورة الزمر: 53.

(3) سورة يوسف: 87.

﴿ومن يقنط من رحمة ربه إلاَّ الضالون﴾[1].

وهكذا:

فإن الرجاء واجب. والقنوط حرام.

ولذلك فإن «أعظم البلاء انقطاع الرجاء»[2] «ففي القنوط التفريط»[3]، فمن يقنط يستسلم للفشل، ولهذا يقول الإمام علي (ع): «قتل القنوط صاحبه»[4] فـ «كل قانط آيس»[5] ولا شك في أن «للخائب الآيس مضض الهلاك»[6].

ولقد جاء في الحديث الشريف: «الفاجر الراجي لرحمة اللّه أقرب منها (الرحمة) من العابد المقنط»[7].

ثالثاً ـ حينما تُصاب بالفشل، تذكّر تغير الزمان وعدم دوام الحال عليه..

إن الدنيا دار متقلبة، فلا يدوم فيها شر، كما لا يدوم فيها خير، فلماذا نصاب باليأس إذا تعرضنا لمشاكل، أو نصاب بالغرور إذا أصابنا الخير؟

يقول الإمام علي (ع): «لا تيأس من الزمان إذا منع، ولا تثق به إذا أعطى، وكن منه على أعظم الحذر»[8].

إن الحياة تتشكل من النور والظلام، من الخير والشر، من الليل والنهار، من الشوك والزهر، من الصحة والسقم، من الربح والخسارة، من العطاء والمنع، فالمتفائل يزن كل أمر بدقة، ويعطيه حقه، فيلاحظ النور، كما

(1) الحجر: 56.
(2) غرر الحكم ودرر الكلم.
(3) البحار، ج77، ص 211.
(4) غرر الحكم ودرر الكلم، 4/ 502.
(5) المصدر نفسه، 4/ 527.
(6) المصدر نفسه، 5/ 27.
(7) كنز العمال، خ 5869.
(8) غرر الحكم ودرر الكلم، 6/ 294.

يلاحظ الظلام، وحينما يخيم عليه الليل يتذكر الفجر الذي سيكون في آخره، وإذا رأى الشوك لا يغفل عن الورد في وسطه، وعندما يفشل لا يعتبر الفشل قضاء وقدراً وعندما يصاب بمرض يعرف أن لكل داء دواء.. وإذا خسر لا يستسلم لليأس..

فاعرف الواقع بوجهيه: الحلو والمرّ، لأن المتفائل ليس من يغمض عينيه عن الحقيقة المرّة، بل هو من اعتاد التفكير بروح إيجابية، والنظر في بهجة وأمل، متمتعاً بإشراقة الرجاء.

إن كل ما هو غير جميل يتمتع بوجه ما من وجوه الجمال، فمن كان يتمتع بروح إيجابية سيرى الجانب الجميل، كما يرى الجانب القبيح..

أليس الغروب نهاية النهار! أليس فيه جمالاً رائعاً، كما للشروق.

يقول مثل ياباني: ليست الطبيعة جميلة في أعين الجميع، فالأزاهير الناضرة، والورود الباسمة في نظر الواجم المتشائم تبكي وتنوح، أمّا المتفائل فإنه يرى في الماء الآسن الراكد لوناً من الجمال، ونبعاً للسعادة».

ذات يوم مرّ عيسى بن مريم (ع) مع الحواريين على جثة حيوان ميت، فقال أحدهم: ما أنتن ريحه، وقال آخر: ما أسود لونه، وقال ثالث: ما أقبح وجهه..

فالتفت إليهم النبي عيسى (ع) فقال: «ما أشدّ بياض أسنانه».

رابعاً ـ إعرف عواقب التشاؤم الوخيمة..

أهرب من حالة التشاؤم كما تهرب من أشد الأمراض وأفتكها. لأن حالة التشاؤم تجتذب الفشل مثل قطعة من المغناطيس التي تجتذب برادات الفولاذ..

وإذا درسنا تاريخ الفاشلين نجد أن كثيراً منهم كانت تبدأ مشاكله من حالته السلبية، فمعظم العلل تبدأ بعقل سلبي، لأن المشاكل تتجه عادة إلى حيث تدعى..

فحينما يكون قلبك مفعماً بالتفاؤل، فإن المشاكل لا تستطيع الاقتراب

منك أمّا إذا امتلأ باليأس فإنها ستحوم حوله، كما يحوم الذباب حول الأوساخ..

وتذكّر قول أيزنهاور: «التشاؤم لم يربح معركة أبداً»..

فهل رأيت متشائماً مستسلماً لليأس يحقق شيئاً في الحياة؟

وهل رأيت ناجحاً واحداً، من العلماء والسياسيين والتجار، لم يكن متفائلاً في الحياة؟

وهنا قد تتساءل ماذا أفعل إذا كنت متشائماً بالفعل؟

وأجيب أن في مقدورك أن تغيّر التشاؤم..

وهاك طريقة ناجحة في ذلك..

عندما تكون لديك أسباب وجيهة للتشاؤم، انتبه للقرارات التي تصدرها وبدل أن تضعها موضع التنفيذ، اكتفِ بتدوينها على ورقة..

ثم جرّب الاختبار التالي:

إفعل أمراً مغايراً لردّ فعلك السلبي.. لنفرض أن أمورك ساءت في العمل. فحتماً ستفكر في تركه. ولكن بدلاً من ذلك قل لنفسك حتى وإن كنت أكره هذا العمل، إلاّ أنه ليس في وسعي أن ألتحق بعمل أفضل منه.. فتصرّف وكأن الأمر ليس سيئاً كما تعتقد. ولا تكتفِ بذلك، بل حاول ـ وأنت تمارس عملك كالمعتاد ـ أن تحصل على عمل أفضل.

فإذا لم تحصل على شيء أفضل مما أنت عليه، لم تخسر عملك وإذا حصلت فإن بإمكانك الانتقال إليه. إن الحياة تجربة.

وتأكد أن التفكير الإيجابي يؤدي إلى فعل وردّ فعل إيجابيين.

وإذا فعلت كما ذكرت ستكتشف أن ما دونته أول الأمر من ردّ فعل سلبي كان خاطئاً.

خامساً ـ عالج أسباب التشاؤم عندك..

إن التشاؤم دائماً إحساس غامض، لأن التشاؤم لا ينبع من حقائق

خارجية، تؤدي إليه، بل هو قد ينشأ من الغلوّ في الحساسية، أو المبالغة في المثالية، فتكون المشاكل الصغيرة في قلب الحساس ذات صدى مُبالغ فيه، وتكون للصعوبات انعكاسات ضخمة.

فإذا كنت تريد أن تتمرس بالتفاؤل، فإن عليك أن تداوي إحساساتك، وذلك يقتضي منك العمل بثلاث وصفات جوهرية، كما يقول علماء النفس:

1 ـ امتنع في الأزمات العاطفية والانفعالية عن أداء أية حركة أو القيام بأي عمل من شأنه أن يثبت انفعالك ويمده بالامتداد في الزمن.

2 ـ قم بتحليل منطقي لانفعالاتك، بأن تفترض أن المشاكل هي لغيرك وليست لك.. حتى تستطيع أن تقيّم الأمور مجردة من الأحاسيس.

3 ـ إبحث عن وسائل للترفيه، والاسترخاء، وابتعد قدر المستطاع عن مصادر المشاكل.

سادساً ـ تقدم خطوة خطوة.

أحياناً تكون الظروف صعبة بحيث إنها تحجب الرؤية، وهنا لا بدّ من أن نكتفي بالتقدم خطوة خطوة، تماماً كما لو أنك كنت تسوق سيارتك في ضباب كثيف، إنك حينئذٍ ستكتفي بالسير مسافات قصيرة، وكلما قطعت مسافة تنطلق إلى الأمام مسافة أخرى.

إن الظروف القاسية تتطلب منا أن نكتفي بإنجاز أعمالنا يوماً بعد يوم..

وهذا ما فعلته سيدة وجدت نفسها فجأة بلا معيل، ولا عمل.. وإليك قصتها:

كانت غرايس شافير في الخامسة والثلاثين عندما توفي زوجها على نحو مفاجئ تاركاً لها أربع بنات صغيرات ومؤسسة تجارية متعثرة. وتقول: «بعد الحزن العظيم اجتاحتني موجة رعب. كيف لي أن أحافظ على استمرار المؤسسة وأسدّ حاجات بناتي؟ واستمر القلق مسيطراً عليّ إلى أن أدركت أنني أهدر طاقتي».

«وكانت خطتي الجديدة أن أشغل نفسي بشؤون بناتي والمؤسسة بحيث يستحيل عليّ التفكير في أي شيء آخر. وبتّ أعيش ليومي: لا خطط لخمس سنوات، ولا لسنة واحدة، بل خطة لكل يوم».

هذا الأسلوب يحمينا من الغرق في «الصورة الكبرى» التي قد تبدو قاتمة حقاً. إن تجزئة الأمور مراحل لا تتعدى الواحدة منها 15 دقيقة تبني لنا «تاريخاً من التغلب على الصعاب» يدعمنا للاستمرار في الحياة. وعندئذ يتحول السؤال من «كيف سأتدبّر أمري حتى آخر عمري؟» إلى «كيف سأتدبر أمري في الدقائق الخمس عشرة المقبلة؟» وهذا يشجع الناس على التوقف عن القلق والشروع في العمل».

كانت غرايس شافير تشك في قدرتها على التكيف وواقع وفاة زوجها. لكنها أفاقت يوماً لتجد أنها اعتادت خسارتها: «اضمحلّ شعوري بالعجز وتساؤلي كيف أستطيع العيش من دونه، إذ ألفيت نفسي أعيد تنظيم المؤسسة وأعيل بناتي وأدير شؤون العائلة».

سابعاً ـ الالتجاء إلى الباري عزّ وجلّ.

الإيمان قلعة التفاؤل.

فمهما تضاءلت قدراتنا، وزاد عجزنا عن مواجهة الصعاب، فإن قدرة الباري، وقوته تكون سنداً لنا ومخرجاً..

يقول «فردريك فلاك»: إن الإيمان هو العنصر الأكثر حيوية من المرونة التي نحتاج إليها للتكيف والأزمات الشخصية. فالإيمان يغذي الأمل. ويقول في كتابه «المرونة»: «تذكرنا الصلاة بأن ثمة مساراً أفضل لحياتنا قد لا نستوعبه كلياً، ولكن يمكننا أن نصبو إليه إذا نحن تحركنا مع الأحداث في تطورها».

لقد صبر أيوب (ع) على مصائبه المتكررة رافضاً بقوّة أن يكفر بنعمة الخالق. وعندما انتهت محنته جازاه اللّه خيراً على إيمانه. هكذا، يشعر الناس في الأزمات بأنهم يخضعون لامتحان لا تتكشف أهدافه ومكافآته إلاّ

بعد حين، وقد لا تتكشّف أبداً، ولكنها فتنة تستحق الصبر، وليست مصيبة تستحق الرثاء.

ثامناً ـ استنجد بالأقرباء والأصدقاء.

كلّما واجهتك ظروف تؤدي بك إلى التشاؤم، استنجد بالذخائر التي لديك، وأهم أنواعها: الأقارب والأصدقاء والجيران، والمرشدون الذي يقدمون النصح والدعم المعنوي.

تاسعاً ـ ادرس الأوضاع.

لا يعني التفاؤل أن نكون عمياناً. فالنجاح في التكيف يتطلب تحليل الوضع بدقة. ويحذر أحد الخبراء قائلاً: «إياكم وتجاهل الحقائق الصعبة. إن الاعتقادات المتفائلة تساعد لكنها لا تغيّر الحقائق».

عاشراً ـ بدّل عاداتك وتقاليدك.

أحياناً كثيرة تكون العادات السيئة هي سبب أساسي لتردي أوضاع المرء المعيشية والاجتماعية.

وتغيير تلك العادات كفيل بتغيير الظروف إلى الأحسن.

وهذا ما حدث للرجل الذي أصيب بنوبة قلبية كادت تودي بحياته وهو في الحادية والثلاثين من عمره. وأشار عليه الأطباء بأن يغيّر عاداته ويخفض وزنه البالغ 130 كيلوغراماً وإلاّ أصبح عاجزاً عن صعود السلالم وحتى عن اللعب مع طفليه. ويقول «جيم بلوت» ـ وهذا اسمه ـ: «لم أتقبل فكرة تحولي كسيحاً بسبب مرض القلب، وأدركت أنه آن الأوان لكي أغيّر بعض عاداتي».

توقف جيم عن التدخين وتناول القهوة واتبع حمية صارمة. ثمّ باشر رياضة المشي بناء على نصيحة طبيبه، وانتقل بعدها إلى الهرولة. وفي سنة ونصف سنة خفض وزنه 57 كيلوغراماً وأصبح في وضع صحي سليم مكّنه من الاشتراك في سباق للمسافات الطويلة.

كان في وسع هذا الرجل أن يتبع سبلاً مختلفة تؤدي إلى الشفاء. ولكن،

كما تقول الأستاذة نانسي ك. شلوسبرغ في كتابها «المقهورون: المتكيفون مع خير الحياة وشرها»: «ليس المهم التزام خطة معينة، بل التزام المرء تحريك قدراته وتجربة أمور جديدة».

ليس كل من يواجه أزمة يتمكن من الإفادة منها، ولكن كثيرين ممن يجتازون تجربة التبدل يصبحون أفضل، استعداداً لمواجهة أي تحدٍ قد يعترضهم.

حادي عشر ـ إشغل نفسك بمزيد من النشاط.

لقد قِيل ذات يوم لرئيس وزراء بريطانيا الأسبق «ونستون تشرشل» هل إنك تصاب بالقلق؟ فقال: «ليس لدي وقت لمثل ذلك».

حقاً أن النشاط والعمل يمنعان الإنسان من الاستسلام لليأس والتشاؤم والقلق.

ثاني عشر ـ ادع لنفسك بالتفاؤل.

وذلك بالتوكل على اللّٰه تعالى، وترجى رحمته، إن الشمس تشرق كل يوم بنور جديد، وأمل جديد، فلماذا لا تستقبل رحمة اللّٰه تعالى فيه بقلب مفعم بالأمل؟

إقرأ كل يوم هذا الدعاء: «يا من أرجوه لكل خير، وآمن سخطه عند كل شرّ، يا من يعطي الكثير بالقليل، يا من يُعطي من سأله، يا من يعطي من لم يسأله ولم يعرفه تحنناً منه ورحمة، أعطني بمسألتي إياك جميع خير الدنيا والآخرة، واصرف عني بمسألتي إياك جميع شر الدنيا وشرّ الآخرة فإنّه غير منقوص ما أعطيت، وزدني من فضلك يا كريم»[1].

وقل: «اللّٰهُمّ اجعل أول يومي هذا صلاحاً، وأوسطه فلاحاً، وآخره نجاحاً، وأعوذ بك من يوم أوله فزع وأوسطه جزع وآخره وجع»[2].

---

(1) «الدعاء والزيارة»، أدعية شهر رجب، ص 221.

(2) المصدر نفسه، دعاء يوم الاثنين، ص 42.

إن كل صباح يمكن أن يكون صباح خير بالنسبة إليك، فلماذا تعكر صفوه بالتشاؤم؟

أخرج إلى النور في أول النهار وتأمل السماء الزرقاء، واستنشق الهواء، ثمّ قل: سوف نبدأ الحياة من جديد، فاللّٰه الرحمٰن الرحيم، ما أراد لنا إلاّ الخير، أليس هو القائل: «يا بني آدم إني لم أخلقكم لأربح عليكم بل لتربحوا عليّ»[3].

لماذا لا نربح على اللّٰه الذي خلقنا ليرحمنا؟

لقد أثبتت الأبحاث الكثيرة التي أجريت حول قضية التفاؤل والتشاؤم، أن التفاؤل يساعد المرء ليكون أكثر سعادة وصحة ونجاحاً، فيما يفضي التشاؤم إلى القنوط والاعتلال والإخفاق، وهو ذو صلة بالكدر والوحدة والخجل المؤلم.

يصرِّح العالم النفساني «كريغ أندرسن» من جامعة رايس في هيوستن بولاية تكساس: «إذا ما استطعنا تلقين الناس كيف يفكرون على نحو أكثر إيجابية، فكأننا نلقحهم ضد الأمراض العقلية».

ويرى عالم نفسي آخر وهو «مايكل شاير» أن «القدراتك اعتباراً، لكن إيمانك بقدرتك على النجاح يؤثر في إرادتك: هل تفعل ذلك الأمر أم لا؟» ويعزى ذلك جزئياً إلى أن المتفائلين والمتشائمين يواجهون التحديات والخيبات ذاتها بطرائق مختلفة أشد الاختلاف.

السر في نجاح المتفائل، حسبما يعتقد علماء النفس، هو «أسلوبه التعليلي». فحين لا تجري الأمور كما يشتهي، ينزع المتشائم إلى لوم نفسه قائلاً: «إني لا أجيد هذا العمل. وأنا مخفق دوماً». أما المتفائل فيبحث عن أسباب أخرى. يلقي اللوم على الطقس، وعلى خطوط الهاتف، وحتى على أشخاص آخرين. ويسرّ إلى نفسه: ذاك الزبون كان معتكر المزاج. وعندما

---

(3) «كلمة اللّٰه».

تسير الأمور على ما يرام يزهو المتفائل بثقته بنفسه، فيما يرى المتشائم النجاح عارضاً.

ويصرّح العلماء: «إذا ما شعر المرء باليأس، فإنه لا يحاول اكتساب المهارات اللازمة للنجاح». وحاسة الضبط هي، في عرف هؤلاء، الاختبار الأولي الحاسم للنجاح. فالمتفائل يشعر بسيطرته على حياته الخاصة. فإذا ما ساءت الأمور فإنه يقوم بعمل سريع باحثاً عن حلول ومشكلاً خطة عمل جديدة، ملتمساً النصيحة. أما المتشائم فيشعر بأنه ألعوبة في يد المجهول، ويتحرك ببطء. إنه لا ينشد النصيحة، إذ يفترض أنه لا يمكن القيام بأي شيء.

يظن المتفائلون أنهم أفضل حالاً مما توهمهم الوقائع. وهذا ما يبقيهم أحياء في بعض الأحيان. لقد عاينت الدكتورة «ساندرا ليفي» من معهد بتسبرغ لمعالجة السرطان، نسوة كان سرطان الثدي مستفحلاً فيهن. فكانت المتفائلات يمضين فترة نقاهة خالية من المرض أطول من الفترة التي تمضيها المتشائمات. وهذه خير بشرى لاحتمال البقاء قيد الحياة.

وفي دراسة لعيّنة نموذجية من النساء المصابات بسرطان الثدي في أطواره الأولى، اكتشفت هذه الدكتورة أن المرض كان يعاود المتشائمات على نحو أكثر سرعة.

وربما لن يشفي التفاؤل من لا يُرجى شفاؤه، لكنه قد يحول دون الاعتلال. ففي دراسة أجريت خلال فترة زمنية طويلة، دقق البحاثة في بيانات عن الماضي الطبي لمجموعة من خريجي جامعة هارفرد في كمبردج. وجميع أفراد هذه المجموعة هم من النصف الأكثر تفوقاً في الصف، وفي حال صحية ممتازة. وعلى الرغم من ذلك كان بعضهم ذوي تفكير إيجابي، بينما كان الآخرون مفكرين سلبيين. وبعد عشرين عاماً تبيّن أن ثمّة أمراض كهولة (من ضغط دم مرتفع وسكري واعتلال قلبي) بين المتشائمين أكثر مما لدى المتفائلين.

وتشير عدة دراسات إلى أن شعور المتشائم بالقنوط يقوض الدفاعات

الطبيعية للجسم، أي نظام المناعة. واكتشف دكتور في علم النفس من جامعة ميشيغان أن المتشائم لا يولي نفسه عناية خاصة. وهو إذ ينتابه شعور سلبي يغدو غير قادر على تفادي نوائب الدهر، فيتوقع سقماً وبلايا مهما جهد في تجنبها. إنه يلتهم أطعمة غنية بالسكريات ومنخفضة القيمة الغذائية، ويتحاشى التمارين الرياضية، ويتجاهل الطبيب ويتناول الأشربة المؤذية».

غالبية الناس أخلاط من التفاؤل والتشاؤم، لكنهم ينحرفون في أحد الاتجاهين. إنه نمط من التفكير يتعلمه المرء في حجر أمه، وإن كثيراً من الممنوعات والتحذيرات من الأخطار قد تُشعر الطفل بأنه غير كفي فيصبح خائفاً ومتشائماً.

وإذ يكبر الأطفال يحرزون بعض الانتصارات كعقد رباط الحذاء بأنفسهم. وقد يساعد الآباء أطفالهم في تحويل هذه النجاحات شعوراً بالسيطرة على النفس مما يولّد تفاؤلاً.

التشاؤم طبع صعب تغييره. ولكن في الإمكان المحاولة. ففي سلسلة من الدراسات الرائدة دأبت الدكتورة كارول دويك على التعامل مع أطفال في سني دراستهم الأولى. وأخذت تساعد التلاميذ المتعثرين على تغيير تعليلهم للإخفاق الذي يصيبهم: من «إني غبي ولا شك» إلى «أنا لم أدرس كفاية». وبذلك يتحسن أداؤهم الدراسي.

وتساءلت الدكتورة ليفي عما إذا كان تحويل المرضى أشخاصاً متفائلين يمدّ في أعمارهم. وفي دراسة نموذجية أعطيت مجموعتان من المصابين بسرطان القولون العلاج الطبي نفسه، ولكن مع مساعدة بعضهم نفسياً لتشجيع التفاؤل. وأظهرت الدراسة أن هذه الطريقة ناجعة. والآن يتم الإعداد لدراسة رئيسية لتحديد ما إذا كان هذا التغيير النفسي قادر على تبديل مجرى المرض.

إذاً، إن كنت متشائماً فثمة ما يدعوك إلى التفاؤل حتماً.

احتكم إلى الشجاعة، وغامر

- كلما رأيت فؤادك موزعاً بين الرغبة والرهبة، فاحتكم إلى الشجاعة.

- ضجيع الجبن مصروع لا محالة.

- الخوف يخاف، فإذا اقتحمت عليه معاقله هرب منك إلى غير رجعة.

- النجاح هو الابن البكر للشجاعة.

- من الشجاعة: أن تتظاهر بالشجاعة، وإن لم تكن شجاعاً في قلبك.

ذات يوم ركب طبيب ريفي جواده وجاء إلى المدينة، ودخل أحد المتاجر من الباب الخلفي، وبدأ يتكلم مع موظف شاب يعمل في المتجر، ودام حديثهما الخافت أكثر من ساعة ثم غادر الطبيب المتجر وذهب إلى عربته حاملاً إبريقاً كبيراً عتيقاً وملعقة خشبية كبيرة (لتحريك محتويات الإبريق) وأودعهما خلف المتجر.

وبعد أن فحص موظف المتجر الإبريق وضع يده في جيبه وأخرج منه خمسمائة دولار هي كل ما ادخره وأعطاها للرجل وفي المقابل سلّم الطبيب إليه قصاصة صغيرة من الورق كتبت عليها معادلة سرية، وكانت تلك المعادلة تساوي حقاً قيمة كبيرة، ولكن ليس بالنسبة إلى الطبيب، فقد كانت تلك الكلمات السحرية ضرورية لمعرفة كيفية غلي الإبريق، ولم يعرف الطبيب أو الموظف الثروات المدهشة التي كان مقدراً لها أن تتدفق من ذلك الإبريق.

من جانبه فرح الطبيب العجوز ببيع الإبريق العتيق مقابل 500 دولار، وكان الموظف يغامر بكل مدخرات حياته من أجل قصاصة ورق وإبريق عتيق، ولم يعلم أحد منهما أن ذلك الإبريق سوف يدّر على صاحبه الأموال بلا حساب.

فالحقيقة هي أن الموظف أضاف إلى معادلة الطبيب مادة أخرى لم يكن الطبيب يعرفها وكانت تلك هي بداية صناعة «الكوكاكولا»، التي أنتجت ذهباً وثروات لا تزال تتدفق حتى اليوم. فلا تزال تلك المعادلة تدر مداخيل على ملايين الرجال والنساء من الذين يوزعون محتويات الإبريق (من الكوكاكولا) إلى الناس في كل أنحاء العالم.

وذلك «الإبريق العتيق» هو اليوم أحد أكبر مستهلكي السكر في العالم (لصنع شراب الكوكاكولا) بحيث يوفر وظائف دائمة لآلاف الرجال والنساء العاملين في زراعة قصب السكر، إضافة إلى العاملين في تكرير السكر وتسويقه، مروراً بالذين يحملون تلك البضاعة، أو يستهلكونها كل يوم. .

كذلك توفر الكوكاكولا الوظائف لآلاف الموظفين الإداريين وخُبراء الإعلان في كل أنحاء العالم، وقد جلبت الشهرة إلى العديد من الفنانين الذين صنعوا رسوماً رائعة لوصف ذلك المنتوج.

وقد حول ذلك الإبريق العتيق مدينة صغيرة في جنوبي الولايات المتحدة، إلى عاصمة تجارية للمقاطعة الجنوبية ومركز أعمالها، حيث تفيد اليوم بطريقة مباشرة أو غير مباشرة كل أعمال المدينة وربما كل مواطن فيها.

كما أن تلك الفكرة التي أنجبت الكوكاكولا فإنّها تفيد أيضاً كل بلدان العالم من حيث توفيرها الوظائف والاستثمارات. وقد ساهمت الشركة المنتجة لمعادلة الإبريق العتيق في بناء وتمويل إحدى أبرز الجامعات في الولايات المتحدة، حيث يتلقى الآلاف من الشبان التدريب الضروري للنجاح.

وكائناً من كنت، وفي أي مكان تعيش فيه، وفي أية مهنة تعمل تذكر في كل مرة تشاهد فيها كلمة «كوكاكولا» أن امبراطوريتها الكبيرة من المال والنفوذ قد وُلِدت بفعل فكرة بسيطة، وأن تحقيق الفكرة كان بفعل «الخيال» عندما مزج ذلك الموظف معادلة الطبيب السرية بمادة أخرى لينتج الكوكاكولا، وأنه لولا مغامرة الموظف الذي اشترى تلك المعادلة بكل مدخراته لما كانت هذه الشركة موجودة اليوم.

*

قلت للرجل الواقف عند بوابة العام الجديد: «أعطني نوراً لأنطلق بأمان إلى المجهول». .

فأجاب: «أخرج إلى الظلمة، وتوكّل على الله، فهذا أفضل لك من النور، وآمن من السير في دروب تعرفها. .».

هكذا عبّرت كاتبة بريطانية عن أهمية المغامرة في الحياة. .

وهي حتماً على حق. . فلو أن الجميع لم يسيروا في الطريق إلاّ ومعهم مشاعل، ولم يرتحلوا إلاّ في دروب يعرفونها لما اكتشف أحد علماً جديداً، ولما تمتع أحد بحياة متطورة.

فما من نجاح إلاّ وفيه نسبة من المغامرة. .

وما من ناجح إلاّ وكان يتمتع بشجاعة اقتحام المجهول.

فالذين قاموا بالثورة الزراعية، والأخرى الصناعية، والثالثة العلمية كانوا مغامرين. .

والذين اكتشفوا القارات، وصنعوا الحضارات، كانوا مغامرين. .

والروّاد الذين هاجروا إلى القارة الأمريكية كانوا مغامرين.

وأولئك الذين ارتحلوا إلى القارة الأسترالية كانوا مغامرين. .

والقادة الذين حرّروا بلادهم، أو طوّروها كانوا مغامرين.

والذين خلدهم التاريخ، كان امتيازهم على معاصريهم أنهم ـ دون أولئك ـ كانوا مغامرين أيضاً. .

صحيح أن المغامرات ليست كلها ناجحة وهنا مكمن الصعوبة فيها. يقول الشاعر العربي:

لولا المشقة ساد الناس كلُهُم   الجود يفقر والإقدام قتّالُ

إلاّ أنه من دون المغامرة فإنه يُشك في إحراز النجاح في أي مجال من مجالات الحياة. صحيح أن في الامتناع عن المغامرة السلامة من احتمالات الخطر الكامنة فيها. ولكن هل ترى خلق الإنسان لكي يلتجئ إلى زاوية بيت، أو مكتب، خوفاً من الأخطار. إن هنالك مثلاً جميلاً يقول: السفينة عند الساحل أكثر أماناً منها في عرض البحر ولكن هل السفينة خلقت لمثل ذلك؟.

ثم إن المغامرة المطلوبة تختلف باختلاف أنواع النجاح المطلوب.

فمن يريد جنة عرضها كعرض السماوات والأرض، لا بدّ من أن يكون مستعداً للمغامرة بوجوده، وأمواله، وأقربائه جميعاً.

يقول تعالى: **﴿قل إن كان آباؤكم وأبناؤكم وإخوانكم وأزواجكم وعشيرتكم وأموال اقترفتموها، وتجارة تخشون كسادها، ومساكن ترضونها، أحب إليكم من الله ورسوله وجهاد في سبيله فتربصوا حتى يأتي الله بأمره والله لا يهدي القوم الفاسقين﴾**[1].

ويقول: **﴿إن الله اشترى من المؤمنين أنفسهم وأموالهم بأن لهم الجنة، يقاتلون في سبيل الله فيَقتلون ويُقتلون وعداً عليه حقاً في التوراة والإنجيل والقرآن، ومن أوفى بعهده من الله، فاستبشروا ببيعكم الذي بايعتم به وذلك هو الفوز العظيم﴾**[2].

فالجنة ثمن المغامرة بالنفس والمال وكلٌ غال ورخيص. .

أما من يريد النجاح في الحياة الدنيا فلا بدّ من أن يكون مستعداً للمغامرة بأمواله، وأوقاته. . بحجم الهدف الذي يستهدفه فيها.

إنّ المغامرة هي التي تصنع «الروّاد» فاقتحام المجاهيل يؤدي إلى صناعة الأبطال.

وهذا المبدأ واضح إلى درجة أن كثيراً من الناس يقدمون على المخاطرة بحياتهم لكي يسبقوا الآخرين في أعمال مثل سباق السيارات في الطرق الخطيرة، أو تسلق الجبال الوعرة، أو السفر وحدهم حول العالم على قارب صغير أو ما شابه ذلك.

وهذا بالضبط ما كان يفعله «ناعومي يومورا» فقد أثبت هذا الرجل الياباني أن بإمكان المرء أن يغامر ويحقق آماله. .

وكان جسمه في خدمة نيته. . وصدق الإمام علي (ع) الذي قال: «ما ضعف بدن عمّا قويت عليه النيّة».

---

(1) سورة التوبة: 24.

(2) سورة التوبة: 111.

فقد كان أول من بلغ أعلى القمم، ما عدا قمة أفرست، حيث بلغها منفرداً. وقطع مسافة 6100 كيلومتر من نهر الأمازون في قارب من صنع محلي. واجتاز 12 ألف كيلومتر من الجليد على زلاجة تجرها الكلاب في رحلة ملحمية منفرداً، من غرينلند، عبر كندا الشمالية إلى آلاسكا، وتلك مسافة يتجاوز طولها رحلة من طوكيو إلى مدينة نيويورك.

وفي كل هذه الرحلات كان يواجه الموت. فالمغامرة لا تخلو أحياناً من مثل تلك المواجهة.

فذات مرة هاجمه دب قطبي ضخم، ولكنه نجا بفضل كيس مزدوج اختبأ فيه.

وحسب قوله: «هاجمني دب قطبي نجوت بفضل الكيس المزدوج الذي اختبأت فيه، وأحس الدبّ بوجودي، لكن كثافة الكيس منعته من الوصول إليّ».

كان يصرّح دائماً أن له فلسفة خاصة يعلنها هكذا: «لما كنا أطفالاً كنا نرى العالم كله مدهشاً وكل شيء فيه جديداً. كنا نعتقد أن في وسعنا القيام بكل ما نريد. نعم، أن يصبح الواحد منا طبيباً أو متسلّقاً أو بحاراً أو أيّ شيء آخر. ثم كبرنا ودبّ فينا التعب. كثيرون منا تخلّوا عن أحلامهم وركنوا إلى الراحة. وغاب عن نظرهم جمال الدنيا. أما أنا فقد حاولتُ أن أعيش دائماً بقلب طفل، أن أرى الأشياء الرائعة والجميلة في الدنيا. تذكّروا أن في وسعكم أن تفعلوا كل ما تريدون».

*

وواضح أن المغامرة لا تقتصر على محاولة تسلُّق الجبال، وقطع مسافات شاسعة منفرداً في طرق خطرة، وإنما تشمل أيضاً أن تحمل راية حق في مواجهة باطل، كما تشمل التصميم على إحراز قفزة كبيرة في حلّ مشكلة اجتماعية، أو محاولة التغلب على مرض قاتل، أو أي شيء يحمل في طياته وضع وقتك وجهدك ومستقبلك في خدمة ما صممت عليه.

فالمغامرة الحقيقية تتلخص في أن تضع نفسك في خدمة أهدافك، مهما كلف الأمر..

يقول أحد الكُتّاب:

«إن كل أمرئ يتعاطى أعمالاً كثيرة وكبيرة ينبغي أن يواجه في يوم من الأيام الاضطراب. وعندها يكون أكثر ما يكون في حاجة إلى الشجاعة الأدبية. والجريء المقدام يجد في ذلك دفعاً يؤمن له السبيل إلى مضاعفة قوته على حساب منافسيه».

ويقول المثل: «إن من يفقد ثروة يفقد كثيراً، ومن يفقد صديقاً يفقد أكثر، أمّا من يفقد شجاعته فهو يفقد كل شيء».

ولكن ليس المطلوب أن تكون المغامرة طائشة، بل المطلوب المغامرة المحسوبة. والفرق بينهما هو الفرق بين من يتسلّق قمة جبل، ثم يرمي بنفسه في الهواء أملاً في أن يستطيع الطيران بلا أجنحة، ومن يطير في مسافات أعلى بواسطة طائرة شراعية.. فكلاهما يغامر، ولكن الأول يغامر بنسبة مائة في المائة أما الثاني بنسبة اثنين في المائة..

ومن هنا فإن المغامرة قد تكون غير محمودة إذا لم تكن مدروسة..

وحسب كلام أحد الحكماء فإن الشجاعة أن تقدم حيث ترى الإقدام عزماً، وأن تحجم حيث ترى الإحجام حزماً.

ولذلك فإن الأمر يختلف من شخص لآخر، ومن حالة لأخرى، فلربما يكون المطلوب في حالات معيّنة الانسحاب، أو التنازل عن بعض الآمال، وتكون في ذلك الشجاعة.. فمن يكتشف أنه في حالة انزلاق من الجبل إلى الوادي، تكون الشجاعة في توقفه، وليس في استمرار انزلاقه..

وكذلك من يتخذ من العلاقات الجنسية الطائشة ديدناً له، معتبراً إياها «مغامرة» فإنه ينصح بأن يكون شجاعاً بمقدار الكفاية ليوقف هذا التهور المشين..

إن المغامرة، شأنها شأن كل الصفات الحميدة وسط بين رذيلتين: التهور، والجبن..

فليس التهور حتماً هو المطلوب، كذلك الأمر بالنسبة إلى الجبن..

لقد سأل أحد الحُكام «كونفوشيوس»: ألا يجدر برجل الحكم أن يؤثر الشجاعة على ما عداها؟

فأجابه: بل يقدم الاستقامة على ما عداها، فصاحب المنصب السامي الذي يأتي الشجاعة بدون الاستقامة خطر على الدولة، والرجل العادي الذي توفرت له الشجاعة بلا استقامة لا يعدو أن يكون قاطع طريق..

إن الأمر يشبه من وصل إلى هدفه، ومن لم يصل بعد، فمن وصل فلا بدّ من أن يستقر، ومن لم يصل بعد، فلا بد أن يستمر في المسير..

فأولئك الذين لايملكون شيئاً فلا بدّ من أن يغامروا لعلّهم يحصلون على ما يريدون، أما الذين امتلكوا فإن عليهم أن يحسبوا ألف حساب قبل أن يقدموا..

وعلى كل حال: فإن نسبة من المغامرة، يجب تحمّلها في الأعمال كلها، والأحوال كلّها. وإلاّ فإن إلغاء المغامرة يعني إلغاء المحاولة..

فكثيرة حالات الفشل التي نجمت عن إلغاء المحاولة خوفاً من المغامرة، بينما فشل المغامرات لا يشكّل إلاّ نسبة بسيطة جداً منها... وهكذا فإن النجاح يتطلب الإقدام، والإقدام يتطلب الشجاعة، والشجاعة هي قفزة واحدة أمام الخوف، وهي من الأسباب الرئيسية للنجاح..

وتدور الحياة دورتها من جديد.

فالقفز أمام الخوف يمنحك الشجاعة، والشجاعة تمنحك قوة الإقدام، والإقدام بدوره يؤدي إلى النجاح، وبالعكس، فإن التهيب يؤدي إلى الإحجام، والإحجام يؤدي إلى الفشل، والفشل يؤدي إلى التهيب..

وهكذا فإن هناك دورتين: دورة الشجاعة ـ النجاح، ودورة الخوف ـ

الفشل. ولا يمكن التخلص من دورة الخوف، إلاّ إذا تم الانتقال إلى دورة الشجاعة. .

فمن يتجاوز الخوف يصبح شجاعاً، ومن يصبح شجاعاً يقدم، ومن يقدم ينجح.

أما من يخاف فإنه يتهيب، ومن يتهيب يمتنع عن الإقدام، ومن يمتنع يفشل.

إن الحياة ساحة صراع وتنافس، والنجاح أو الفشل فيها يرتبط بمدى قوة الإنسان أو ضعفه، فمن كان أقوى يضمن الانتصار أما الضعيف فليس له إلاّ الهزيمة. .

غير أن القوة الجسدية ـ بالرغم من أهميتها ـ ليس لها إلاّ أهمية ثانوية، بالقياس إلى القوة الروحية.

ومن نعم اللّه تعالى على الإنسان أن قواه الروحية هي بلا حدود بينما قواه المادية محدودة جداً.

فالشجاعة لا حدود لها. إذ فوق كل شجاعة: شجاع، كما أن العلم لا حدود له، حيث فوق كل ذي علم عليم. .

وأيضاً ـ فإن بذل القوة الجسدية يؤدي إلى نقصها، أما بذل القوى الروحية، فإنه يزيد فيها. . فمن يستخدم علمه يزداد علماً، ومن يستخدم الشجاعة يزداد شجاعة، وهكذا.

وإذا نظرنا إلى رجال التاريخ الذين حققوا أكبر عدد من النجاحات والانتصارات في حياتهم، فإننا نجد أن شجاعة الإقدام هي حتماً من الصفات المشتركة بينهم.

ومن يكتشف قوة الإقدام مبكراً، ويمارس الشجاعة فإنه يحرز أكثر من غيره: النجاح في الحياة. .

فإن الشجاعة من الشروط الأساسية للنجاح، سواء على المستوى العام، للزعماء وأصحاب الرسالات، أم على المستوى الشخصي للآباء والأمهات،

أم للعاملين في الحقول المختلفة في الحياة.

وهي حجر الزاوية في صفات الفروسية. فهل يمكن تصوّر رجل عظيم جبان؟ وهل هناك شخص واحد نجح من غير إقدام؟

وحقاً فإن «الشجاعة نصرة حاضرة وقبيلة ظاهرة»[1] وهي بلا شك «أحد العزّين»[2].

بينما «الجبن آفة. والعجز سخافة»[3] كما أنه «عار ومنقصة»[4].

وكما أن «السخاء والشجاعة غرائز شريفة يضعها اللّه سبحانه فيمن أحبه وامتحنه»[5] فإن «الجبن والحرص والبخل غرائز يجمعها سوء الظن باللّه»[6].

أمّا «شدة الجبن فإنها من عجز النفس وضعف اليقين»[7].

وقد يتساءل البعض من أين تنبع الشجاعة؟ وما هو مقدارها في الرجال؟

والجواب أن للشجاعة مصادر شتى. منها: «الهمّة العالية» لأن «شجاعة الرجل على قدر همّته»[8].

ومنها: «الحميّة» المترسخة في النفس لأن «على قدر الحميّة تكون الشجاعة»[9].

ومنها: «الأنفة» فـ «قدر الرّجل على قدر همته، وصدقه على قدر مروءته، وشجاعته على قدر أنفته»[10].

---

(1) غرر الحكم ودرر الكلم، 1/ 152.
(2) المصدر السابق، 2/ 23.
(3) غرر الحكم ودرر الكلم.
(4) بحار الأنوار، ج73، ص 307.
(5) ميزان الحكمة، ج5، ص 26.
(6) غرر الحكم ودرر الكلم.
(7) المصدر نفسه، 4/ 185.
(8) المصدر السابق.
(9) ميزان الحكمة، ج5، ص 27.
(10) نهج البلاغة، الحكم 47.

ومنها: السخاء بالنفس، والإباء من الذل، وطلب الذكر. فقد «جبلت الشجاعة على ثلاث طبائع، لكل واحدة منها فضيلة ليست للأخرى: السخاء بالنفس، والأنفة من الذّل، وطلب الذكر، فإن تكاملت في الشجاع: كان البطل الذي لا يقام لسبيله، والموسوم بالإقدام في عصره، وإن تفاضلت فيه بعضها على بعض كانت شجاعته في ذلك الذي تفاضلت فيه أكثر وأشدّ إقداماً»[1]، كما يقول الإمام علي (ع).

ولكن متى تظهر شجاعة الرّجال؟

في الادعاء، ربما لا يوجد من يعترف بالجبن. ولكن في المواجهة تظهر الحقائق. حيث إن «ثلاث لا تعرف إلاً في ثلاثة مواطن: لا يعرف الحليم إلاً عند الغضب، ولا الشجاع إلاً عند الحرب، ولا الأخ إلاً عند الحاجة»[2].

إن النجاح في حاجة إلى قوة الاستمرار، كما هو في حاجة إلى قوة الإقدام فمن يحجم في البداية، أو يتردد في وسط الطريق، فإن الفشل سوف يكون بانتظاره في النهاية..

*

إن الحياة مغامرة كبرى، فأنت يوم وُلدت من بطن أمّك غامرت بالانتقال من مكان دافئ أمين، إلى عالم مجهول، أليس كذلك؟

صحيح أنه لم تكن لك إرادة في ذلك، ولكن من فعله لك أفلم يكن قد دفعك إلى خوض هذه المغامرة لمصلحتك؟

إن البعض ربما يفكر في أخطار المغامرة فيحجم عنها، ولكن أوَليس أخطر من خوض المغامرة عدم خوضها؟

إنك قد تخاف من الخسارة بسبب المغامرة، ولكن ألا تخسر إذا لم تغامر؟

---

(1) تحف العقول، ص 237.

(2) البحار، ج78، ص 229.

كم من أشخاص خسروا عملاً مفضلاً خوفاً من الانتقال إلى مدينة جديدة، أو فوّتوا على أنفسهم فرصة ركوب البحر خوفاً من انقلاب المركب، أو لم يقوموا بالتجارة اللازمة فخسروا الأرباح خوفاً من خسارة رأس المال؟

وهكذا فإن معظم الفاشلين يبقون ضمن ما يسميه أحدهم «النطاق المريح» قانعين بالطمأنينة حتى وإن عنت الضجر والخسارة، وخائفين من استغلال الفرص.

فمن يخاف المغامرة يضيّق كل سبل الحياة على نفسه، ويغلق على نفسه كل الأبواب، ولربما يقع في ذات المخاطر التي كان يخشاها. . بينما الذي يعتمد على المغامرة يفتح كل الأبواب الموصدة، ويكتشف القدرات الكامنة فيه.

إن الدعوة إلى المغامرة ليست دعوة إلى الطيش أو التهور. فالإقدام هو أن تأخذ قراراً بملء إرادتك بحمل أكثر مما تظن في إمكانك حمله. وليس هناك من سر يكتنف القوى الجبارة التي تقف مع المغامرين. فهي القوى الخفية التي يملكها كل واحد منا، كالطاقة والمهارة والقرار الحكيم والأفكار المبدعة، وحتى القوة الجسدية وقدرة الاحتمال اللتين قد تفوقان كل توقعاتنا.

وبعبارة أخرى، يُحدث الإقدام حالة طارئة يستجيب لها جسمنا. وقد سمعت مرة من أحد متسلقي الجبال أن المتسلق يجد نفسه من وقت إلى آخر في وضع يتعذر عليه النزول، فلا يبقى أمامه إلاّ الصعود. وأضاف أنه في بعض الأحيان يضع نفسه في موقف كهذا عمداً: و«عندما لا يبقى أمامك إلاّ الصعود، فأنت تصعد على نحو رائع».

ويمكن اعتماد هذا المبدأ في مواقف أخرى، كقبول رئاسة لجنة أو السعي إلى وظيفة تنطوي على مسؤولية أكبر. وفي الحالين تعلم أن عليك النجاح وإلاّ فإن عليك أن تقبل بالفشل.

إن الأشخاص الناجحين قادرون على المجازفة لأنهم ينظرون إلى المسألة على نحو راشح بالتفكير ليروا كيف سيتكيفون وينقذون الوضع إذا هم أخفقوا.

قال مدير ناجح: «قبل أن أتخذ خطوة ما أحضر لنفسي تقريراً فاجعاً. أتصور الأسوأ الذي يمكن أن يقع إذا جرَّبت خطتي الجديدة. ثم أطرح على نفسي السؤال الآتي: ماذا أفعل؟ هل أتحمل خيبتي؟ ويكون جوابي عادة أني قادر على ذلك، وإلاَّ فإني أتراجع عن المجازفة».

*

إنك إذا غامرت ستنجح قطعاً ما لم تكن غير مؤهل للعمل على الإطلاق. فمن شأن كبريائك وغريزة التنافس لديك والشعور بالواجب أن توصلك إلى النجاح.

ولا أحد ينكر أن هذه القوى الجبارة الخاصة هي قوى روحية، إلاَّ أنها تفوق القوى الجسدية أهمية.

ومن المثير للاهتمام كيف أن للقوى الروحية غالباً متمِّمات في العالم المادي. يقول أحد المؤلفين: كان لي صديق في الجامعة برع في لعبة كرة القدم، وكان معروفاً باعتراضه الخشن للاعبين الآخرين مع أنه يزن أقل بكثير من الوزن المطلوب للاعبي منتخب الجامعة. وعبَّر له أحدهم عن دهشته من أنه لا يُصاب بأذى، فأجابه صديقي: «هذا عائد إلى ما اكتشفته عندما كنت لا أزال ولداً ألعب في ساحة البلدة. ففي إحدى المباريات وجدت نفسي وجهاً لوجه أمام الظهير الخصم، فكنت الوحيد الذي يحول بينه وبين خط المرمى. وكان يبدو عملاقاً. وكنتُ خائفاً إلى درجة أني أغمضتُ عيني واندفعت في اتجاهه كرصاصة مذعورة. ونجحت في اعتراضه. فتعلمت أنه كلما قوي اعتراضك لخصم كبير قلَّ احتمال إصابتك بسوء. والسبب معادلة فيزيائية بسيطة: القوة الدافعة = الوزن x السرعة.

فإذا كنتَ مقداماً كفاية، فحتى قوانين السرعة تساعدك.

وهذه الميزة، أي إرادة أن تبذل قصاراك، لا تُكتَسَب بين ليلة وضحاها. ولكن يمكن تلقينها للأولاد وتنميتها لدى الأحداث. فالثقة هي نتيجة خبرة تتراكم مع الزمن.

ولا بد من قيام عوائق وحدوث نكسات وخيبات في أي مشروع أو نمط عيش. فالإقدام في ذاته ليس ضماناً لإحراز النجاح. إلاّ أن من يحاول القيام بعمل ما ويخفق، هو أفضل كثيراً من الذي لا يحاول شيئاً وينجح.

وغالباً ما تكون الثقة الكبيرة بالنفس والقدرة على أخذ القرارات سمة كبار رجال الأعمال.

كان أحد مُديري الشركات يأخذ قرارات شبه فورية. وكان يردد مازحاً: «إنني أرتكب أخطائي بسرعة». ومرة سأله أحدهم هل يؤمن بالمثل القائل: «أنظر قبل أن تقفز». فأجاب بفرح: «لا، لا. فالمشكلة في هذا القول البديهي أنك إذا ما أطلت النظر فلن تقفز البتة».

ويدعي بعضهم أن خوفنا على أنفسنا يضعف إرادتنا في ركوب الأخطار. والمبادرة هي رد الفعل الغريزي على نقص الراحة المادية.

وإنني لا أشاطرهم الرأي. فأنا أعتقد أن الناس سيسعون دائماً إلى عوالم جديدة تكتنفها التحديات لكي يقهروها. عندما كنت صغيراً زار صفنا رجل ودُعي إلى إلقاء كلمة. لا أذكر من هو، إلاّ أنني لا أنسى ما قاله: «أحبوا الحياة. كونوا شاكرين لها دائماً. وأظهروا امتنانكم بعدم تهربكم من مواجهة تحدياتها. حاولوا دائماً أن تعيشوا أبعد قليلاً من نطاق إمكاناتكم، وستجدون أن إمكاناتكم هي أكبر كثيراً مما تتوقعون».

*

ثم إن عليك أن تعرف المخاوف الأساسية، وتعرف قوة تدميرها، لكي تحاول التخلص منها..

يقول الخبراء إن هنالك ستة مخاوف أساسية يمكن أن يعانيها الإنسان، في أي وقت من الأوقات، وإن المحظوظ هو من يتخلص من جميعها في حياته وهذه المخاوف وفقاً لترتيب ظهورها هي:

1 ـ الخوف من الفقر.

2 ـ الخوف من انتقاد الآخرين.

3 ـ الخوف من المرض.

4 ـ الخوف من خسارة المحبة.

5 ـ الخوف من الشيخوخة.

6 ـ الخوف من الموت.

وما عدا هذه المخاوف فإن المخاوف الأخرى هي ثانوية، أو أنها تندرج ضمن هذه المخاوف.

ويأتي الخوف من الفقر من أشد المخاوف تدميراً، وبالرغم من أنه «حالة ذهنية» لكنه كافٍ لتدمير فرص الشخص بتحقيق أي إنجاز في أي ميدان كان.

وهذا الخوف يشل العقل، ويدمّر الخيال، ويقتل الاعتماد على الذات، ويقوض أسس الحماس، ويمنع المبادرة ولا يشجع عليها، ويقود إلى ضياع الهدف، ويشجع التردد والمماطلة ويجعل من المستحيل تحقيق ضبط النفس والسيطرة عليها. وهو بالإضافة إلى ذلك يسلب قوة الشخصية، ويبدد تركيز الجهود، ويتغلب على المثابرة، ويضعف قوة الإرادة ويدمّر الطموح ويُضعف الذاكرة ويدعو إلى الفشل بكل أشكاله.

والخوف من الفقر يقتل الحب، ويغتال أفضل المشاعر في القلب، ولا يشجع الصداقة، ويجلب الكوارث بكل أشكالها، ويقود إلى الأرق وعدم النوم والبؤس والشقاء.

وهكذا فإن الخوف من الفقر هو من أكثر المخاوف تدميراً وهو الأصعب في إطار التغلب على المخاوف، ويرى البعض أن هذا الخوف إنما نما، من نزعة الإنسان الموروثة بنهب أخيه الإنسان اقتصادياً. فالحيوانات الأدنى من الإنسان جميعها تندفع بفعل الغريزة لكن قدرتها على التفكير محدودة، لهذا تنهب وتفترس بعضها البعض، أما الإنسان، وبالحدس الذي يتفوق به على الحيوان وبقدرته على التفكير، لا يفترس أخيه الإنسان جسدياً بل يرضى بافتراسه مالياً. والإنسان جشع إلى درجة أنه قد تمّ في التاريخ صياغة كل القوانين لحمايته من أخيه الإنسان.

ولا يمكن لأي شيء أن يجلب للإنسان المعاناة والذل مثل الفقر؛ وأولئك الذين خبروا الفقر هم فقط الذين يفهمون المعنى الكامل لهذه الجملة الأخيرة.

وهكذا فليس عجيباً أن يخاف الإنسان من الفقر، فلقد تعلم عبر خط طويل من التجارب أنه لا يمكن الوثوق في هذه الحياة ببعض الأشخاص في الأمور المادية.

والإنسان متلهف جداً لامتلاك الثروة إلى درجة أنه يمكن أن لا يرتدع عن ارتكاب أية جريمة للحصول عليها.

وإذا سُئِل أكثر الناس عن الشيء الذي يخافون منه أكثر من أي شيء آخر، فإنهم سيجيبون «لا نخاف شيئاً»، وذلك الجواب غير دقيق لأن قلّة من الناس يحسون بالفعل أنهم غير خائفين.

والشعور بالخوف معقد إلى درجة أنه قد يلازم صاحبه مدى الحياة من دون أن يدرك هو بوجوده. والتقييم الذاتي الشجاع هو وحده الذي يبرز وجود هذا العدو الشامل، وعندما تبدأ تحليلاً كهذا ابحث بعمق داخل شخصيتك.

وفيما يلي إليك لائحة بالعوارض التي يجب عليك أن تبحث عنها.

عوارض الخوف من الفقر

● **اللامبالاة**: يتم التعبير عن هذا العارض عادة في شكل فقدان الطموح، ومن ثم الاستعداد لتحمل الفقر والفشل وقبول أي تعويض توفره الحياة من دون تذمر مثل الكسل العقلي والجسدي، والنقص في المبادرة وفي الخيال والحماس وضبط النفس.

● **التردد**: وهو التعود الاعتماد على الآخرين، والبقاء دائماً في موقع الحذر.

● **الشك**: ويتم التعبير عنه بشكل أعذار وحجج مصاغة للتبرير وتغطية الأمور أو الاعتذار عن الفشل، وفي بعض الأحيان يتم التعبير بشكل حسد أو غيرة من الناجحين.

● **القلق**: ويتم التعبير عنه بالتركيز على عيوب الآخرين، والنزعة إلى الإسراف، وإنفاق ما هو أكثر من المدخول، وإهمال المظهر الشخصي الخارجي والعبوس والتجهم. كذلك يتم الإسراف في شرب الكحول أو ربما المخدرات وكذلك يبدو الشخص القلق متوتر الأعصاب مع نقص في رباطة الجأش والوعي بالذات.

● **الحذر الزائد**: وتظهر على شكل النظر إلى الجانب السلبي من كل شيء، والتحدث عن احتمال الفشل بدلاً من التركيز على وسائل النجاح؛ ومعرفة كل الطرق التي تؤدي إلى الكارثة دون البحث عن خطط لتجنب الفشل، وانتظار المجهول للبدء في وضع الأفكار والخطط موضع التطبيق حتى يصبح ذلك الانتظار عادة دائمة.

كذلك يتم دائماً ذكر الأشخاص الذين فشلوا ونسيان أولئك الذين نجحوا. والحذر الزائد يقود إلى التشاؤم وإلى آفات جسدية كعسر الهضم، والتسمم.

● **التأجيل**: وهو التعود، إضاعة الوقت بأعذار واهية. وهذا العارض متصل بعوارض المبالغة في الحذر والشك والقلق وعدم تحمل المسؤولية والاستعداد للتراجع، بدلاً من المواجهة مع الصعوبات واستعمالها كخطى نحو التقدم؛ وتقبل إمكانية الاستسلام للفشل، بدلاً من حرق كل الجسور مع الماضي لجعل التراجع مستحيلاً.

الخوف من انتقاد الآخرين

ويسلب الخوف من انتقادات الآخرين من الشخص القدرة على المبادرة ويدمر قوة خياله ويحد من ثقته بنفسه، والاعتماد على نفسه، ويسبب له الضرر في كثير من النواحي الأخرى. وغالباً ما يسبب بعض الآباء الضرر لأولادهم بانتقاداتهم لهم.

فالنقد من الأمور الضارة التي يؤديها الكثيرون بعناية تفوق تأدية أي عمل آخر، وكل شخص يملك مخزوناً جاهزاً منها للتفريغ من دون أن يدعى إلى

ذلك من قبل الآخرين. وغالباً ما يكون أسوأ المنتقدين من المقربين ويجب أن يُعتبر الانتقاد الذي يوجهه الأهل لأولادهم ويؤدي إلى نمو عقدة نقص فيهم جريمة من أسوأ الجرائم، على الرغم من أن ذلك لا يعني أن كل الانتقادات سيئة وسلبية. وهذا ينطبق على العلاقة بين أصحاب العمل وموظفيهم، فصاحب العمل الذي يفهم الطبيعة البشرية جيداً يحصل على أفضل الخدمات من موظفيه، ليس من خلال النقد بل من خلال الاقتراحات الإيجابية البنّاءة. ويمكن للأهل أن يحققوا النتائج ذاتها مع أطفالهم لأن الانتقاد بشكل عام يزرع الخوف في القلب البشري أو الامتعاض على الأقل، ولا يبني الحب أو التعاطف.

عوارض الخوف من الانتقاد

إن تأثير هذا الخوف مدمّر للقدرة على تحقيق الإنجازات الذاتية أساساً، لأنه يقضي على روح المبادرة، ولا يشجع على استعمال الخيال، وعوارضه الرئيسية هي:

- **الإفراط في حب الذات**: وينعكس هذا في توتر عصبي تجاه الغير، وفي الضعف في لغة التخاطب مع الآخرين، وفي التعامل مع الغُرباء وفي حركات شاذّة في اليدين والأطراف وفي حركات متكررة ومتنقلة للعينين.

- **فقدان رباطة الجأش**: وينعكس ذلك نقصاً في القدرة على ضبط نبرة الصوت، وزيادة في التوتر العصبي بوجود أشخاص آخرين، وذاكرة ضعيفة.

- **ضعف الشخصية**: هي فقدان الحزم في اتخاذ القرارات اللازمة، وفي القدرة على التعبير بوضوح، مع عادة التنكر للمشاكل بدلاً من مواجهتها، والموافقة السريعة على آراء الآخرين دون تفحّصها بعناية.

- **عقدة النقص**: وهي تظهر في صورة الرضا بالذات لتغطية الشعور بالنقص تجاه الآخرين، واستعمال كلمات «منمّقة» للتأثير في الآخرين، وتقليد الآخرين في الثياب والكلام والسلوك والتفاخر بإنجازات وهمية، وهذا يعطي في بعض الأحيان مظهراً سطحياً بوجود شعور بالتفوّق والعظمة.

● **الإسراف والتبذير**: وينعكس في محاولة «اللحاق» بالآخرين، خصوصاً من الناحية الاقتصادية.

● **النقص في روح المبادرة**: ويبدو ذلك في الإخفاق في استغلال الفرص المتاحة لتحقيق التقدّم الذاتي، والخوف من التعبير عن الآراء، وعدم الثقة بالنفس، وإعطاء أجوبة غامضة عن الأسئلة التي يوجهها الآخرون، الاضطراب في السلوك العام، ومحاولة خداع الآخرين بالكلام والفعل.

● **فقدان الطموح**: وينعكس ذلك في الكسل العقلي والجسدي، ونقص في القدرة على توكيد الذات وإبراز أهميتها، وبطء في الوصول إلى القرار، وسهولة التأثر بالآخرين، وغيبة الآخرين في حالة غيابهم، ومدحهم في وجههم، وقبول الهزيمة دون احتجاج والتخلي عن أي مشروع لدى بروز المشاكل والشك في الآخرين من دون سبب، ونقص عام في براعة السلوك وعدم الاستعداد لقبول اللوم بسبب ارتكاب الأخطاء.

الخوف من المرض وتدهور الصحة

وهو متصل عن قرب من حيث أصوله بمسببات الخوف من تقدّم السن والخوف من الموت لأنه يقود الشخص إلى الاقتراب من حدود عالم مجهول لا يعرفه الإنسان تماماً.

ولقد قدّر الأطباء بأن 75 بالمئة من الذين يزورون المستشفيات وعيادات الأطباء يعانون وهم المرض، وتبيّن بشكل شبه مؤكد أن الخوف من المرض حتى في حال وجود أدنى الأسباب له يولّد عوارض جسدية مماثلة للعوارض الحقيقية للمرض الذي هو موضوع الخوف.

وتوجد إثباتات كثيرة بأن المرض في بعض الأحيان يبدأ على شكل دافع فكري سلبي، وغالباً ما ينتقل ذلك من عقل شخص إلى عقل شخص آخر، بالإيحاء.

أمّا عوارض هذا الخوف فهي كالتالي:

● **الإيحاءات الذاتية السيئة**: وتنعكس في الاستعمال السلبي للإيحاءات

الموجهة للذات بالبحث عن عوارض كل أنواع المرض.

● **الوهم بالمرض**: وهو التحدث عن الأمراض وتركيز الذهن في موضوع المرض، وتوقع ظهوره حتى يُصاب الشخص بانهيار عصبي بسببه ولا علاج لهذه الحالة التي تعتبر بحد ذاتها حالة مرضية إلاَّ بالتفكير الإيجابي.

ويُسبّب توهم المرض، الذي هو تعبير طبّي عن هذه الحالة المرضية، ضرراً يماثل الضرر الذي يمكن أن ينتج من المرض الحقيقي، وبعض حالات التوتر العصبي ناتجة من الوهم بالمرض.

● **زيادة في القابلية للمرض**: فالخوف من المرض يبدد مقاومة الجسم، ويصنع ظروفاً مشجعة لكل أشكال المرض.

● **تدليل الذات**: وينعكس ذلك في طلب التعاطف والشفقة من الآخرين استناداً إلى المرض الوهمي، وغالباً ما يلجأ الكثيرون إلى هذه الوسائل هرباً من العمل، وأكثرهم يتظاهر بالمرض لتغطية الكسل، وكعذر لقلة الطموح في الحياة.

● **الإدمان**: وهو استعمال الكحول والمخدرات لقتل الألم الناتج من مجرد صداع أو ألم بدلاً من إزالة المسبب الحقيقي للمرض.

وأخيراً تأتي عادة تركيز القراءة في موضوع الأمراض، الأمر الذي يسبب زيادة في الخوف من الإصابة بها والإسراف في قراءة الإعلانات والدعاية الخاصة بالأدوية ووسائل العلاج.

الخوف من فقدان حب الآخرين

وأظهرت الأبحاث أن النساء أكثر قابلية لهذا الخوف من الرجال، ولعلّهن معذورات في ذلك، حيث إن النساء يعرفن أن الرجال يحبون تعدّد النساء في حياتهم، كما أنه لا يمكن الوثوق بهم عند حصول المنافسة مع نساء أخريات.

أمّا العوارض المميزة لهذا الخوف فهي:

● **الغيرة**، والشك في الأصدقاء الذين هم موضوع الحب، أي المحبوب والحبيبة، دون أي أساس أو برهان معقول، وعادة اتهام الزوج أو الزوجة بعدم الوفاء، والشك العام في كل الناس وعدم الإيمان بإخلاص أي شخص.

● **التركيز على عيوب الآخرين** من خلال البحث عن العيوب عند الأصدقاء والأقرباء وشركاء العمل عند أقل إثارة أو من دون أي سبب.

وتشمل العوارض الأخرى الأرق، والتوتر العصبي، وعدم المثابرة، وضعف الإرادة، وعدم القدرة على ضبط النفس، وسرعة الغضب.

الخوف من الشيخوخة

وينمو هذا الخوف أساساً من مصدرين: **أولهما** التفكير في أن كبر السن يجلب معه الضعف والعوز؛ **وثانيهما** وهو الأكثر حصولاً هو الخوف من الموت. وترتبط أكثر مسببات الخوف من الشيخوخة باحتمال العوز وهو يسبب قشعريرة، خصوصاً في ذهن من يواجه احتمال تمضية سنواته الأخيرة في حالة البؤس.

وما يساهم في تغذية هذا الخوف هو احتمال فقدان الاستقلالية الذاتية والحرية في كسب المعاش.

أمّا عوارض الخوف من الشيخوخة فإن أكثرها حصولاً هي النزعة للتباطؤ في الأمور، وزيادة الشعور بالنقص، بسبب الظن بتدهور القدرات العقلية خصوصاً بعد سن الأربعين. مع أن الحقيقة هي أن أفضل سنوات الإنسان عقلياً وروحياً هي ما بين الأربعين والستين.

وينعكس هذا الخوف أيضاً في التحدّث إلى الآخرين عن ذلك بطريقة تبريرية بمجرد الوصول إلى سن الأربعين أو الخمسين، بدلاً من التعبير عن الشكر والاطمئنان بالوصول إلى سن الحكمة، وفهم الأمور بشكل أفضل. وينعكس هذا الخوف أيضاً بقتل روح المبادرة والاعتماد على الذات بسبب

الظن الخاطئ بأن الإنسان يفقد التمتع بتلك المزايا بمجرد وصوله إلى مرحلة معينة من العمر. وكذلك ينعكس الخوف من التقدم في السن عند المرأة بشكل خاص في محاولة ارتداء ثياب تجعلها تبدو أصغر مما هي عليه، ومحاولة السلوك بمسلك الشباب، الأمر الذي يسبب سخرية الآخرين لهن.

الخوف من الموت

وهذا الخوف بالنسبة إلى كثيرين هو الأكثر قساوة بين كل المخاوف الأساسية، والسبب واضح لأن العوارض الرهيبة للموت متصلة بالمعتقدات الدينية. فنجد أن الذين ينغمسون في الماديات يخافون من الموت أكثر من الأشخاص المتدينين، لأن الإنسان منذ فجر التاريخ ما برح يسأل نفسه عن مصدر الحياة ومصيرها؟

وأفضل علاج للخوف من الموت هو الرغبة المشتعلة بتحقيق الأعمال الصالحة، والإنجازات النافعة، وتقديم خدمات نافعة للآخرين فنادراً ما يملك الشخص المنهمك في الدنيا الوقت للتفكير في الموت، ويجد الحياة مثيرة بحيث تبعد عنه الخوف والقلق من الموت، ولكن لا بد من الخوف من الموت لكي يكون دافعاً إلى الإيمان والعمل الصالح. وفي بعض الأحيان يتصل الخوف من الموت بالخوف من أمور أخرى مثل الفقر والمرض وغير ذلك، وأكثر مسببات الخوف من الموت هي: تدهور الصحة والفقر، والخيبة العاطفية والجنون.

القلق

يعتبر القلق «حالة ذهنية» تستند إلى الخوف، وهو يعمل ببطء ولكن بثبات، وهو ماكر وخبيث لأنه يدخل في الشخص خطوة خطوة حتى يَشُل قدرته على التفكير المنطقي، ويدمر لديه الثقة بالنفس وروح المبادرة.

والقلق هو نوع من الخوف المتواصل الناتج من التردد، ولهذا فإنه يمكن السيطرة عليه عن طريق معالجة التردد.

والتردد هو الذي يؤدي إلى عقل غير مستقر، ومعظم الأشخاص تنقصهم قوة الإرادة بالوصول إلى القرارات بسرعة، والالتزام بتلك القرارات بعد اتخاذها.

وكذلك نجد أن المخاوف الستة الأساسية تُترجم نفسها إلى حالة قلق من خلال عدم القدرة على اتخاذ القرار المناسب، وهكذا يمكنك مثلاً أن تريح نفسك من الخوف من الموت بالوصول إلى قرار بقبول الموت كأمر محتّم ومقدّر، والعمل لما بعده.

ويمكنك التخلص من الخوف من الفقر بالوصول إلى قرار بالعيش بأي ثروة تجمعها دون قلق.

ويمكنك التخلص من الخوف من انتقادات الآخرين بالوصول إلى قرار بعدم القلق عما يفكر فيه الآخرون بحقك.

ويمكنك التخلص من الخوف من الشيخوخة بالوصول إلى إقرار ذلك حقيقة واقعة وليس عاهة وفيها بركة عظيمة تحمل معها الحكمة وضبط النفس، غير المعروفين عند الشباب.

ويمكنك التخلص من الخوف من المرض بقرارك نسيان العوارض.

ويمكنك التخلص من الخوف من فقدان الحبيب بالوصول إلى قرار بإمكانية العيش من دونه، ومن دون الحب إذا كان ذلك ضرورياً.

ويمكن تجاوز كل أنواع القلق بفهم الحياة بشكل عام ومعرفة، أنه ما من شيء في الحياة يوجب القلق بشأنه، وبهذا القرار نصل إلى الاتزان ورباطة الجأش وهدوء البال.

فالرجل الذي امتلأ عقله بالخوف لا يخسر فقط فرص العمل، بل ينقل تلك الذبذبات المدمرة أيضاً إلى عقول كل الذين يعيشون حوله ويقضي على فرصهم كذلك.

وذلك أمر طبيعي إذ حتى الكلب والحصان يعرفان مدى عدم شجاعة صاحبهما، لأنهما يلتقطان ذبذبات الخوف التي يطلقها عقله، وبالتالي يكون سلوكهما مطابقاً لذلك.

التأثر بسلبية الآخرين

بالإضافة إلى المخاوف الأساسية الستة هنالك آفة سيئة يعانيها الكثير من الناس، وهي تمثّل تربة غنية تنمو فيها بذور الفشل لديهم، وهي خبيثة وماكرة إلى حد أنه قد لا يتم اكتشاف وجودها ولا يمكن تصنيفها بشكل من أشكال الخوف لأنها أكثر عمقاً وتجذراً، وغالباً ما تكون أكثر تدميراً من المخاوف الستة، وهي «قابلية التعرض للمؤثرات السلبية».

فغالباً ما يحمي الرجال الناجحون أنفسهم من هذه الآفة الشريرة، لكن الفاشلون لا يفعلون ذلك. فإذا كنت ممن يرغب في تحقيق النجاح فعليك أن تفحص نفسك بعناية لتحدد فيما إذا كنت تملك قابلية التعرض للمؤثرات السلبية، أم لا؟ وإذا أهملت هذا التحليل الذاتي عندها تكون قد أجهضت حقك بالوصول إلى تحقيق أهدافك.

إن بإمكانك حماية نفسك بسهولة من اللصوص، ولكن من الصعب أن تحمي نفسك من التأثر بالآخرين سلبياً لأنه عارض يضرب الإنسان عندما لا يكون مدركاً لوجوده.

وبالإضافة إلى ذلك فإن السلاح الذي تستعمله تلك الآفة غير ملموس لأنه يتكوّن من حالة ذهنية. وهذا الشر خطير أيضاً لأن له أشكالاً متعددة بتعدد التجارب البشرية، وهو يدخل في بعض الأحيان إلى عقل الإنسان من خلال كلمات بسيطة وقد تكون منطلقة بنيّة حسنة، وفي أحيان أخرى ينطلق من داخل الإنسان ذاته، من خلال سلوكه الفكري، وهو مميت كالسم على الرغم من أنه قد لا يقتل بالسرعة ذاتها.

ولحماية النفس من المؤثرات السلبية فإنه يجب عليك أن تعتمد على قوة الإرادة، وأن تستعمل تلك القوة بشكل دائم حتى تبني في عقلك جداراً من المناعة ضد المؤثرات السلبية.

ويجب أن تدرك حقيقة أنّ كل إنسان كسول هو عرضة لكل الإيحاءات التي تتوافق مع نقاط الضعف هذه.

ولا بد من أن تعرف أنك بالفطرة عرضة لكل المخاوف الأساسية الستة، وبالتالي يجب عليك أن تُكوِّن عادات بمثابة جدار يقف ضدها.

وفي الحقيقة فإن المؤثرات السلبية تعمل من خلال العقل الباطني ولهذا يكون من الصعب اكتشاف وجودها، ولذلك لا بد من الابتعاد عن كل الأشخاص الذين يسببون الإحباط والخيبة في أي شكل كان.

وما من شك في أن أقوى نقاط الضعف عند البشر هي عادة ترك الاعتماد على عقولهم، وبدل ذلك تقبل المؤثرات السلبية من أشخاص آخرين. وهذا الضعف مضر بالإنسان لأن معظم الأشخاص لا يدركون أنهم ملعونون به، والكثيرون الذين يعترفون بوجوده يهملون تصحيحه حتى يصبح جزءاً مهيمناً من عاداتهم اليومية بحيث لا يمكنهم السيطرة عليه.

*

والسؤال الآن هو كيف تكون شجاعاً؟

والجواب: إتبع الخطوات التالية:

أولاً ـ استنجد بالإرادة لكي تكتسب الشجاعة.

فكل خطوة تخطوها للتغلب على الخوف تتطلب في البداية مجهوداً من الإرادة.

هل سبق لك وأن قفزت في الماء لأول مرة؟

حتماً تتذكر كيف قررت أن تقفز، ثم وقفت على الحافة معتدل القامة، ثم مِلت إلى الأمام، ومع النظر إلى الماء ترددت قليلاً، وبدأت تخاف، ثم خطر لك التراجع، ثم قررت المضي قدماً، ثم نكصت، وكلما زاد ترددك زادت مخاوفك.

وأخيراً غضبت على نفسك ورميت جسمك، بشكل غير مرتب وذراعاك وساقاك معوجة، وهويت إلى الماء بقوة، ثم طفوت محنقاً مرتبكاً، وتزيدك ضحكات أصدقائك اضطراباً..

إلى هنا كنت مثل غيرك، فكل الناس يبدأون القفز لأول مرة وهم يمرون بالمراحل ذاتها التي مررت بها.

إنما المسألة أنك إذا تركت مخاوفك، ولم تتردد في تكرار القفز، وبذلت من جديد جهوداً في ذلك فإنك سوف تتعلمه.. وإلاّ فإنك لن تتعلم القفز أبداً.. حيث تصبح مخاوفك أقوى من أن يسعك التغلب عليها.

وكما في القفز في الماء، كذلك القفز في الحياة، وإحراز النجاح..

إنك لا بدّ من أن تبدأ، ولو متخوفاً متردداً بالإقدام، مستعيناً بإرادتك، حتى تكتسب الشجاعة..

فلا تنتظر أن تنزل عليك الشجاعة من السماء، بل اكتسبها من على الأرض. وهذه هي القاعدة النفسانية للتغلب على الخوف: اعتمد على الإرادة، وتوكل على الله تعالى. **﴿ومن يتوكل على الله فهو حسبه﴾**[1].

إن الشجاعة لا تتأتى لنا إلاّ بالممارسة والوقوف وجهاً لوجه أمام الموقف المناهض، فلا يمكن أن يعلمك أحد كيف تكون شجاعاً، وإنّما يجب أن تدرب نفسك على الموقف الشجاع عن طريق القمع الإرادي للخوف.

ثانياً ـ اقتحم معاقل الخوف، واشتبك معه.

فإن الخوف بطبعه خائف يهرب ممن يقتحم عليه معاقله... فافعل الشيء الذي تتهيبه، فسرعان ما تجد في ذلك متعة وسروراً..

يقول الإمام علي (ع): «إذا خفت من أمر فقع فيه فإنّ شدة توقيه أكبر منه».

إن الخوف يتلاشى إذا هجمنا عليه. ويهجم علينا إذا تهيبناه.. فلا تحاول أبداً أن تهرب من الأشياء التي تخافها، بل قم بمجابهتها، وتعلم من الطيارين حين تخمد عزائمهم فإن المدربين يضطرون إلى إصدار أوامر لهم بالتحليق مباشرة لكي يتغلبوا على الخوف قبل أن يتمكن منهم..

---

(1) سورة الطلاق: 3.

وهكذا فإنّ تحدي مصدر الخوف نفسه يؤدي إلى تلاشي الخوف مهما كان مصدره.

ثالثاً ـ تظاهر بالشجاعة، حتى وإن لم تكن شجاعاً، فقلّ أن تشبّه امرؤ بقوم ولم يصبح مثلهم.. ولا يهمّ إن كنت تخاف في داخلك وأنت تتظاهر بذلك، أو لم تكن تخاف..

فالشجاعة ليست في أن لا تخاف، بل هي في أن لا تعمل بخوفك.

إننا ربما نميل إلى اللجوء إلى الخوف، وهو ميل طبيعي في بعض الأحيان، ولكننا ـ في كثير من الأحيان ـ نحن الذين نصنع المخاوف ونقاوم الشجاعة في نفوسنا، فخوفنا هو ثمرة لأفكارنا وفشلنا غالباً هو ابن شرعي لاختيارنا المتعمد المقصود، ونستطيع حتماً إذا عرفنا أن نقذف بالخوف بعيداً إطلاق طاقاتنا التي أسأنا توجيهها..

يذكر نيلسون مانديلا، محرّر جنوب أفريقيا من النظام العنصري، الذي استطاع بشجاعته أن يتحمل سبعة وعشرين عاماً من السّجن، وأن ينتقل بعد انهيار أعدائه من الزنزانة إلى قصر الرئاسة... يذكر كيف أنه كان يعاني الشعورَ بالضعف، فيجابهه بالتظاهر بالشجاعة.

ففي الإجابة عن سؤال: «هل فكرت في لحظات سجنك أنك لم تعد قادراً على تحمل تلك الحياة الصعبة..» يقول مانديلا: «لا أكون بشراً إذا لم أكن أشعر بحالات الضعف الإنساني».

ويضيف: «أجل لقد عرفت مثل تلك اللحظات، وخصوصاً أثناء ساعات عملي في المناجم فقد كنت محكوماً بالسجن المؤبد مع الأعمال الشاقة، وكان عليّ العمل طوال النهار في المناجم، ومع طول المدة، فأحياناً كنت أتصور بأن «المؤتمر الوطني الإفريقي» الذي كنّا نناضل في ظله سينهار ولن تكون لنا عليه أية سيطرة».

وفي الإجابة عن سؤال: «هل أنت شجاع؟».

يجيب مانديلا: «لا أدعي لنفسي صفات لا أملكها. ولكني أتذكر كيف أنني كنت أتظاهر بالشجاعة، بينما كنت خائفاً إلى درجة كبيرة».

ومن أمثلة ذلك أنه عندما قادونا إلى سجن «روبن آيلند» فقد تحدثت مع الضابط الكبير الذي كان يقودنا بطريقة لم تعجبه فاستشاط غضباً، وكان على وشك أن يتخذ قراراً خطيراً بشأننا فوقفت بوجهه وهددته قائلاً: «إذا لمستني فسأقدمك إلى أكبر المحاكم».

وأمام هذا التظاهر بالشجاعة، تراجع، ولم يفعل بنا شيئاً فقد خاف مني.. بينما كنت أنا أثناء ذلك ارتجف داخلياً وترتعد فرائصي من الخوف «لكن التظاهر بالشجاعة جعلني أبدو في قمة الشجاعة».

رابعاً ـ إبدأ عملاً ولو صغيراً في مواجهة خوفك وترددك، فالخوف بالون يملأ العين، ولكنه مليء بالهواء، فإذا واجهته «بإبرة»، فسوف يفرغ منه الهواء، ويتلاشى..

ويتفق أحياناً أن تكون الخطوة الأولى في هذا السبيل عملاً ابتدائياً جداً، فمثلاً مجرد الترحيب، أو فتح مناقشة..

أذكر شاباً أخذت عليه المخاوف كل الاتجاهات، فانكفأ على نفسه، حتى كأنك لا تسمع له صوتاً، ولا ترى له حضوراً وكان يعمل في شركة كبيرة، وحينما يذهب لمحل عمله، كان يوجه رأسه إلى الأرض، ويمر على من يتلقاه من دون أن يبادر أحداً بتحية، فاقترحنا عليه أن يبدأ السلام على زملائه فهذا أمر بسيط، ولا يكلف شيئاً، بشرط أن يرفع صوته حين التحية. وقبل ذلك، وفي اليوم التالي كلما مرّ بأحد زملاء العمل رفع صوته ببشر قائلاً: «السلام عليكم: فلان..» «صباح الخير يا فلان..» «كيف حالك يا فلان..» وهكذا بدأ الخطوة الأولى.. فارتاح للنتائج وبلغ من ارتياحه أن تشجع فأقدم على المزيد من كلمات الترحيب، وبدأ يسأل الأشخاص عن عوائلهم، ويستجيب لأسألتهم.. ثم توطدت علاقاته مع كل العاملين في الشركة.. وذات يوم طلب منه أن يلقي خطاباً بينهم ففعل، ونجح في ذلك...

وقاده الأمر إلى أن أصبح ممثلاً للعاملين لدى إدارة الشركة.. ثم تقلّد منصب نائب المدير العام..

وهكذا قاده العمل البسيط إلى نتائج باهرة، فالنجاح يؤدي إلى النجاح..

خامساً ـ اجعل من خوفك سلماً للشجاعة.

اكتب قائمة بالأشياء التي تخاف من ممارستها، ثم قرّر أن تواجه خوفك في كل واحد منها بالترتيب. فإذا كنت مثلاً تخاف من التحدث أمام الجميع، فقرّر أن تنتهز أية فرصة مؤاتية لكي تتحدث فعلاً أمام زملائك..

وبعد أن تكون مارست مجموعة من الأمور التي كنت تخشاها فسرعان ما تجد أنها لا تشبع نهمك من الشجاعة، وتبدأ البحث عن أمور أكثر تهيباً منها..

وبهذا الطريقة تصبح مخاوفك أداة للتغلب عليها، ووسيلة للاستمتاع بطيب العيش.

سادساً ـ تحرّك بدل أن تجلس وتفكّر في مخاوفك.

يعتقد البعض أن وراء الكثير من المخاوف عقلاً مسرفاً في النشاط، وجسماً مترهلاً قليل العمل. ولهذا فإن من النصائح الجيّدة لهم أن يكونوا أقل استعمالاً لرؤوسهم وأكثر استعمالاً لأيديهم وأرجلهم. من عمل نافع أو لهو حلال، فنحن نصنع المخاوف ونحن جلوس، ولكننا نقضي عليها بالحركة.

فالخوف قد يكون إنذاراً لنا بأن نعمل ونتحرك.

لقد جاءني أحد الشباب وهو مصاب بنوع من الشلل نتيجة الخوف، وكان يشعر بالبؤس والاختناق والهزيمة. فقال:

ـ «أشعر بأنني على وشك الانهيار تماماً، فلا أستطيع أن أتجاوز مخاوفي، إنها تحاصرني في كل مكان، فماذا أفعل»؟

قلت: «ما هو عملك الآن؟».

قال: «ليس لي عمل الآن». .

قلت: «هل تدري أن كثرة الفراغ تؤدي إلى المخاوف، فمن لا يشتغل بشيء، يشتغل به الخوف». .

قال: «ماذا أستطيع أن أصنع؟».

قلت: «اصنع أي شيء. . اركض في الشارع حتى تُصاب بالإعياء، أو اسبح حتى تتعب من السباحة جداً، أو اذهب إلى أي مكان يعمل فيه عمال وانخرط معهم في عمل تطوعي، فسرعان ما تجد أن مخاوفك ولّت عنك إلى غير رجعة. . فما تحتاج إليه هو العمل والنشاط، لأنك تحولت عن نشاط بدنك إلى مجرد التخيل والتفكير، فإذا أتعبت بدنك بالجري، أو عمل آخر فإنك ستكون جديراً بالراحة، والاسترخاء والنوم الهنيء. . .».

وأضفتُ: «إن عقلك حيث لم يجد عملاً يؤديه في توجيه أطرافك، اشتغلَ بصنع المخاوف لك. . والحلّ الآن هو أن تخرج مخاوفك من رجلك». .

يقول أحد الكُتّاب: لخّصت لي أمٌ كانت تُعاني مخاوف متعددة قصة حياتها، وتجربتها مع الخوف فقالت:

«كنت وأنا في مقتبل العمر أعاني مخاوف كثيرة، منها الخوف من الجنون. ولم تزايلني هذه المخاوف بعد زواجي، على أننا ما لبثنا أن رزقنا طفلاً وانتهى الأمر بأن صار لنا ستة من البنين. ولما كنت أتولى جميع أمري تقريباً بنفسي، فقد كنت كلما شعرت ببداية القلق، أسمع الطفل يبكي، أو الأطفال يتنازعون فأخفّ إليهم لأسوي الأمور، أو أتذكر فجأة أنه آن أن أعد العشاء، أو أن عليّ أن أكوي الثياب وغيرها. فكانت مخاوفي على نفسي لا تزال تقطعها واجباتي في المنزل، فزالت تدريجاً، والآن أعود بالذاكرة إليها لأتلهى».

وقد لا يكون مغزى هذه القصة أن يكون للمرء ستة من البنين، ولكن من الصحيح أن صغر الأسرة، وكثرة الفراغ يؤديان إلى تولّد المخاوف. ومن

الصحيح كذلك أن كثيرين ممن تخامرهم المخاوف الملحة قد يجدون متعة جديدة في الحياة إذا شغلوا أنفسهم بالعناية بغيرهم، وذلك بالمساهمة في النشاط الاجتماعي.

سابعاً ـ تعامل مع الخوف كما تتعامل مع الحريق.

فكما لا بدّ أن يتمّ إخماد الحريق منذ اللحظات الأولى من اشتعاله، وكلما بادر الإنسان إلى إخماده كان التغلب عليه أضمن، والخسارة أقل، وكانت قدرة الإنسان أوفر، كذلك الأمر بالنسبة إلى الخوف، فهو كالحريق مخرّب للنفس، ومن هنا كان لا بدّ من التمرس بالقمع الإرادي له في بداياته، وقبل أن يتحكم في النفس مما يضيع الكثير من الفرص..

فالخوف كالنار يتزايد بشدة إذا لم يجد ما يجابهه ويتحكم فيه. أمّا إخماده في البداية والتحكم بنشاطه في أول الأمر فإنه من السهولة بمكان..

أمّا أن تترك نفسك تنزلق في غياهبه بعد اشتعال أوامره في القلب، فإنه يجعل التغلب عليه صعباً..

تعلّم من الشعوب القديمة التي كانت ترسم طقوساً وتقاليد تدرّب ناشئتها على الشجاعة بواسطة التمرس بها وإثباتها، فقد كانت المباريات بين الشباب وإثارة المعارك بينهم بالمبارزة أو بالمصارعة، أو بمواجهة الوحوش الضارية أو بمواجهة الطبيعة الهائجة المتمثلة في برد قارس، أو حرّ لافح، أو عاصفة مزمجرة، أو أمواج هائجة، أو غير ذلك من مواقف تثير الرعب في بعض النفوس، وذلك من أجل التدريب على مواجهتها والصمود بإزائها..

ثامناً ـ حلّل بدقة أسباب المخاوف، واطرح الزائد منها الذي يضيفه الخيال الخائف عادة على الشيء.

ويمكنك أن تقوم بذلك إذا بدأت تحلّل الموضوعات وكأنها خارجة عن ذاتك. إنك إذن ستجد أن ما كان يخيفك أو يثبط همتك لا يعدو أن يكون وهماً من الأوهام وهراء في هراء. ذلك أننا كثيراً ما نكبّر من حجم ما يثير

الخوف أو يثبط الهمّة ونعطيه حجماً أكبر من حجمه الحقيقي، ولكنّنا بالنظرة الموضوعية إلى ذلك الشيء عن طريق إخراجه إلى النور تستطيع أن تقهره وأن تقلصه بحيث يعود إلى حجمه الطبيعي.

ويمكننا أن نستعين ببعض الأصدقاء الذين نثق بهم لكي يبصرونا بحقائق الأمور التي تخيفنا. ذلك أن الإنسان يعرف حجم الأشياء حينما ترتبط بغيره أفضل مما يعرفها عندما ترتبط بنفسه.

الفهرست